

DOCUMENT RESUME

ED 208 686

FL 012 604

AUTHOR Elliott, James S.
TITLE Russian for Trade Negotiations with the USSR.
SPONS AGENCY Office of International Education (ED), Washington, D.C.
REPORT NO ISBN-0-89357-084-2
PUB DATE 80
GRANT G00-77-01118
NOTE 359p.
AVAILABLE FROM Slavica Publishers, Inc., P. O. Box 14388, Columbus, OH 43214.
LANGUAGE Russian; English

EDRS PRICE MF01/PC15 Plus Postage.
DESCRIPTORS *Business; *Exports; Instructional Materials; Interpreters; *Languages for Special Purposes; Role Playing; *Russian; Second Language Instruction; Slavic Languages; *Speech Skills; Translation; *Vocabulary Skills
IDENTIFIERS *Trade Negotiation; *USSR

ABSTRACT

The primary goal of this text is to present the vocabulary and phraseology used in Soviet-American trade and to provide the student with oral facility in business Russian. In order to bring together the vocabulary of the diverse fields which play a role in such trade, the student is presented with sufficient background information in Russian to enable her/him to simulate the role of one of the primary actors in a business deal. The texts have been translated from English. The goal of the course is to train the student to follow bilingual negotiations with complete understanding while retaining the use of a competent translator, and to be able to communicate effectively about one's product in an informal setting. The text and exercises consist of questions to be answered in Russian and sentences to be translated into Russian. Word lists follow each of the texts. Instructions for using the text and constructing the course are included. (Author/JK)

* Reproductions supplied by EDRS are the best that can be made *
* from the original document. *

ED208686

RUSSIAN FOR TRADE NEGOTIATIONS WITH THE USSR

by

James S. Elliott

"PERMISSION TO REPRODUCE THIS
MATERIAL HAS BEEN GRANTED BY

James Elliot

FL012604

TO THE EDUCATIONAL RESOURCES
INFORMATION CENTER (ERIC)

U.S. DEPARTMENT OF EDUCATION
NATIONAL INSTITUTE OF EDUCATION
EDUCATIONAL RESOURCES INFORMATION
CENTER (ERIC)

X This document has been reproduced as
received from the person or organization
originating it.
Minor changes have been made to improve
reproduction quality.

- Points of view or opinions stated in this docu-
ment do not necessarily represent official NIE
position or policy.

Slavica

2

TITLE VI, NDEA, Sec. 602
Grant NO. G00-77-01118

For a list of some other books from Slavica, see the last pages of this book. For a complete catalog, with prices and ordering information, write to:

Slavica Publishers, Inc.
P O. Box 14388
Columbus, Ohio 43214

ISBN 0-89357-084-2

The simulation aspects of this text are based upon a trade simulation authored by Gary Bertsch and James Rosenbluth.

Copyright © 1980 by James S Elliott. All rights reserved. Copyright is claimed until 1985. Thereafter all portions of this work covered by copyright will be in the public domain.

This work was developed under a grant from the Office of Education, Department of Health, Education and Welfare, under the authority of Title VI, Section 602, NDEA.

Printed in the United States of America.

TABLE OF CONTENTS

	Page
Introduction	5
A Note to the Teacher	9
Первый раздел	11
Ведение переговоров с советскими пред- ставителями	11
Представитель всесоюзного объединения	17
Словарь	18
Упражнение № 1	32
Упражнение № 2	40
Разбор случая № 1 - Свинделл-Дресслер	45
Словарь	53
Упражнение № 3	64
Упражнение № 4	68
Разбор случая № 2 - Интервью с амери- канским бизнесменом	77
Словарь	87
Упражнение № 5	91
Упражнение № 6	96
Второй раздел	101
Условия платежа и роль кредита	101
Словарь	106
Упражнение № 7	110
Упражнение № 8	116
Третий раздел	121
Контракт о продаже	121
Образец стандартного контракта	123
Словарь	146
Упражнение № 9	169
Четвёртый раздел	184
Introduction to the Soviet-American Trade Simulation	184
Sample Contract	194
Русско-английский словарь	213
Англо-русский словарь	258
Selected Bibliography	304
Instructions for the Simulation Coordinator	305

TABLE OF CONTENTS

	Page
Первый сценарий	307
В/О Станкоимпорт	307
Госкомитет по науке и технике	311
Фирма "Премьер тул"	313
Бюро Восточно-Западной Торговли	318
Словарь	320
Второй сценарий	324
В/О Авиаэкспорт	324
Госкомитет по науке и технике	331
Фирма "Авиаэлектроника, Инк."	335
Бюро Восточно-Западной Торговли	342
Министерство обороны США	347
Словарь	349

INTRODUCTION

Ever since the beginning of detente and the growth of Soviet-American trade in the early 70's, Slavists interested in applied linguistics have been talking about something usually called "Business Russian." Understandably this has been a poorly understood term, since most linguists have traditionally had little training and even less real interest in business. In a period where the number of students studying a particular subject has been crucial, Business Russian has been seen as a means of increasing enrollment. From the student's point of view, Business Russian has been visualized as a sure-fire method of getting a job. While none of the above views are completely erroneous, the only justification for any product in a free market is that it satisfies a real need. What is the need of American business for Business Russian?

There are a number of areas in which a Russian-speaking businessman would be very valuable to an American company. The most frequent kind of interaction between Russian and American businessmen occurs at trade fairs or exhibits and at subsequent negotiations arising from initial contacts. At the exhibits, American businessmen often see Soviet officials who represent end-user ministries, and who are thus in a position to influence the initiation of negotiations with a given firm. At this stage, high-level salesmanship is a very subtle art which is very difficult to practice effectively through a Soviet interpreter. It can be a problem just getting the interpreter physically in the right place to intercept someone of importance who is passing by an exhibit. The greatest problem, however, is that Soviet interpreters rarely understand American businessmen and American technology, and they might have only a rudimentary knowledge of the Soviet industry in question.

A knowledge of Russian would make available to the American businessman another facility which he takes for granted on his own turf. That is the use of the telephone. If he is non-Russian-speaking, he is limited to conveying the most rudimentary telephone messages via a Soviet interpreter or bilingual secretary. He must arrange formal meetings to transact business that would be conducted over the phone in the U.S. This adds to the time he must spend in the U.S.S.R. and thus increases his costs of doing business, as well as limiting his facility for mak-

ing contacts in the Soviet Union.

When affairs have progressed to the stage of negotiations, again the services of the Soviet supplied interpreter are normally utilized. While some of the interpreters (by no means all) are adequate from the viewpoint of technical knowledge, it is exceedingly difficult to convey the customary tough, aggressive stance of the American negotiator through an interpreter who owes her very existence to a rigid and ruthless bureaucracy. Even where she has the linguistic facility to convey the tone of the English, she will often soften it to avoid being a party to offending the Soviet side. It is here that the Russian-speaking American can monitor what is being translated and amend it where necessary. At the same time he will understand the Russian response and be able to think while it is being translated into English. This is precisely the way that English-speaking Soviet negotiators now function.

A knowledge of Business Russian should be indispensable for the official company representatives in the twenty-five or so representational offices in Moscow. These people need to interact on both a business and social level with Soviet trade and industry representatives, but the majority of them still rely almost exclusively on bilingual secretaries, interpreters and English-speaking Soviets.

A very important part of negotiations in any Soviet-American deal is the technical presentation. Subsequent to the signing of a contract, technical documentation is normally required to accompany the machinery or process being sold. Here, a very technical level of Russian is necessary for the presentation during negotiations and for translating drawings and operating manuals later. This is a very specialized part of the overall concept of Business Russian, and in most cases even the Russian-speaking American businessman cannot dispense with the services of a specialist in technical translation. This does not mean, however, that he should not be conversant with the technical vocabulary of his products. Such knowledge would make him much more effective for informal selling during the initial contact phase.

Given the above-stated needs of the American business community, how can the academic community respond? What are the implications for the student? In the above cases we have always referred to the American businessman. For the student who has no interest or training in business, a knowledge of Busi-

ness Russian is of little value. A company will not hire anyone just because he knows Russian. Business Russian is for the student of business or of one of the technical fields, or for the Russian major who is willing to get a Master of Business Administration degree.

Having stated the need and audience for Business Russian, what should the content of such a course be? As disciplines are organized academically, the concepts and vocabulary of several different ones must be included in the language that an American businessman needs to communicate with his Russian counterpart. When he comes to the negotiating table, he will be dealing with such disciplines as Banking and Finance, Business Law, Economics, International Trade, Transportation, and the technical vocabulary of his product. These disciplines also exist in Russian, but they are very different in structure and content.

For almost anyone who studies Business Russian, some instruction is needed about the structure of foreign trade in the Soviet Union as it relates to Soviet-American trade. Because there is a government monopoly of foreign trade and a centrally planned economy, there are special problems in interfacing with a basically free market economy such as that of the U.S. Most students need some information about how international financing is accomplished and some of the basic terms and concepts of transportation.

The American needs the Russian vocabulary and business idiom to encode his own message and decode the Russian response. He does not need to be able to discuss theoretical problems in any of the disciplines either from the American or Russian perspective. Consequently, he does not need to master each of the disciplines in Russian, he only needs to express what is relevant for making his deal. This can be depicted in the simple diagram at the end of this introduction.

The primary goal of this text is to present the vocabulary and phraseology used in Soviet-American trade. In order to bring together the vocabulary of the diverse fields which play a role in such trade, the student is presented with sufficient background information in Russian to enable him or her to simulate the role of one of the primary actors in a business deal. When reading this material, the native speaker of Russian will probably feel some influence from English. This is due partially to the original text's having been translated from English, but also

because the Russian language of trade has generally been strongly influenced by English. . . . The terminology and syntax here have been approved by numerous native speakers who have been educated in the Soviet Union and who have worked in foreign trade.

The student of Business Russian should be aware that the goal of this course is not to train him to conduct negotiations in Russian, even though that method is utilized here for language training. A realistic goal for a non-native speaker is to be able to follow bilingual negotiations with complete understanding while retaining the use of a competent translator, and to be able to communicate effectively about one's product in an informal setting. The author hopes this book will be an assistance in realizing that goal.

English	BUSINESS RUSSIAN	Русский
Banking and Finance		Методы финансиро- вания
Business Law	encode →	Материальное право
Economics		Экономика
Foreign Trade	decode ←	Внешняя торговля
Transportation		Транспорт
Technology		Техника

A NOTE TO THE TEACHER

The first part of this book through the section dealing with contracts is basically designed according to the prepared text methodology. The student should prepare at home an assigned portion of the text and do the corresponding exercises for that portion of the text. Both the questions to answer in Russian and the sentences to be translated into Russian follow the text closely, so there should be no difficulty in coordination. The first activity of the class period should be to have students read aloud portions of the prepared text. Since most of the vocabulary items have been glossed in word lists following the textual divisions, very little translation should be necessary. The teacher should be sure, however, that all students understand the text, and translation into English is certainly acceptable. If the impediment to understanding is not linguistic, but rather a failure to understand a business principle, a quick explanation should be given in English or Russian, depending upon how advanced the students are and upon how comfortable the teacher is in departing from the prepared text. Since the goal is primarily to acquire an oral facility in Business Russian, however, the majority of each class period should be devoted to intensive question-answer drills in Russian over the prepared text.

In many cases, the written exercises are somewhat literary in style, and they should be posed in class in a more conversational manner. Students often have a tendency to answer the questions orally exactly as they have taken them from the text. This is acceptable in the beginning, but as the vocabulary and trade concepts become more familiar, they should be encouraged to answer in a more conversational manner.

As the teacher and students become more familiar with the material, the ideal classroom activity would be as follows: a student would read a portion of the prepared text, and then the teacher would initiate a discussion of what the student had read by posing questions. Depending upon the linguistic facility of the students, a variation would be to have students also ask the questions, and even to suggest their own questions which might not have appeared in the exercises. Each teacher will have his or her own approach to correcting errors, but the following might be helpful. Errors in written work should, of course, be corrected without hesitation. In oral speech, however, too much correction can be very inhibiting. The goal of this course is functional communication, rather than flaw-

less grammar and pronunciation. Bearing this in mind, errors that do not seriously impede comprehension can go uncorrected, at least during the oral question-and-answer period.

For both teacher and student there might be trade concepts which are initially difficult to understand. Do not be daunted by this, but pose these problems as challenges to the students. The primary goal of the student is the language, but he or she will also want to know as much about Soviet-American trade as possible. Both student and teacher will benefit greatly by researching these questions. It is very likely that a local businessman or a member of the business faculty can readily answer any questions, and it might be possible to arrange a guest lecture. One can also go to the reference librarian or write to the Bureau of East-West Trade, U.S. Department of Commerce.

Additional instructions for the staging of trade simulations will be found preceding the scenarios at the end of this book. They should be read as soon as possible, so that if simulations are planned, the teacher will be able to begin thinking about team assignments very early in the course.

On the Word Lists

The word lists are designed to aid the student in quick comprehension of the text. The words occur in the order in which they occur in the text, and all of the words appearing in these lists are alphabetized at the end of the book. The translations are based on the given context in which they occur, and no effort was made to give a comprehensive definition of any single item. Alphabetization of phrases was based on what the author judged to be the most important element in the phrase.

ПЕРВЫЙ РАЗДЕЛ

ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ С СОВЕТСКИМИ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ.

7

В этом разделе внимание будет сосредоточено на процессе ведения переговоров о торговой сделке между СССР и США. Опытные американские бизнесмены, специалисты по сбыту, отмечают, что ведение переговоров в Советском Союзе не похоже на то, что происходит в других странах мира. Переговоры обычно длятся дольше и дороже обходятся фирме, а результаты их труднее предугадать, чем в других странах. У американских деловых представителей часто возникают большие трудности, которые труднее разрешить, чем где бы то ни было при аналогичных обстоятельствах. Помимо этого, советские представители, ведущие торговые переговоры, одни из самых искусных в мире, что затрудняет заключение выгодных сделок. В общем, ведение переговоров с Советским Союзом может оказаться дорогостоящей, утомительной и затяжной процедурой - особенно, когда американский участник новичок на советском рынке.

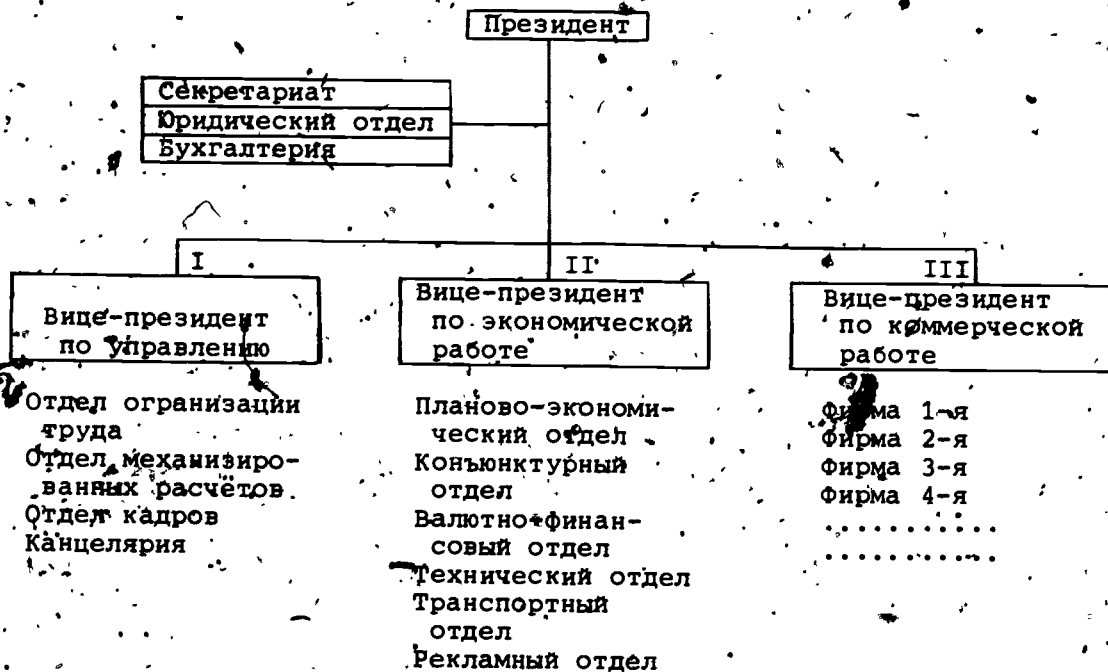
Во многих случаях советское Всесоюзное Экспортно-импортное Объединение (В/О) является единственной организацией, с которой американская фирма поддерживает контакт в СССР. Советские В/О являются самостоятельными государственными организациями, пользующимися правами юридического лица. Они являются специализированными внешнеторговыми организациями, и каждое имеет право заниматься торговлей товарами определенной номенклатуры либо услугами, связанными со строго ограниченной сферой внешнеэкономических связей. Можно сказать, что В/О имеет монополию над своими товарными группами.

Управление В/О осуществляется президентом и некоторыми вице-президентами. Основной структурной единицей организационного построения В/О является фирма (столбец III, Рис. 1). Вся товарная номенклатура В/О распределяется между соответствующими фирмами. Деятельностью фирмы руководит генеральный директор, у которого имеются заместители. Генеральный директор находится в непосредственном подчинении президента или вице-президента В/О, но при выполнении внешнеторговых сделок он непосредственно сносится по всем делам с министерствами, ведомствами, учреждениями, и заводами-поставщиками и заказчиками экспортных и импортных товаров.

Оперативные работники фирмы являются товароведа-

Рис. 1.

ТИПОВАЯ СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОСТРОЕНИЯ В/О



Adapted from: Феонова Л.А., Постоленко М.Л., Никитин С.П., ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СССР. (учебник для эконом. вузов.) Москва, "Международные отношения," 1974.

ми и инженерами. Они занимаются подготовкой, заключением и выполнением контрактов купли-продажи. Они и ведут переговоры с иностранными представителями.

При ведении торговых переговоров В/О принимает от иностранных фирм предложения по ценам на товары, закупка которых находится в их компетенции. В/О является представителем промышленного предприятия, строительной организации, государственного комитета или министерства, которое желает осуществить данную сделку. Как правило, представители В/О встречаются с представителями от трёх до шести потенциальных поставщиков для обсуждения спецификации и цен. Когда технические переговоры закончены, В/О рекомендует Министерству внешней торговли (МВТ), с какой фирмой следует заключить контракт. После получения одобрения МВТ представители В/О и МВТ начинают переговоры по существу с потенциальным поставщиком с целью составления проекта контракта. В прошлом американские бизнесмены вели переговоры исключительно с представителями В/О и МВТ и очень редко встречались с представителями заказчика. Замечено, однако, что эта тенденция ослабляется и что теперь представители заказчика часто присутствуют на переговорах.

В случаях, где представители заказчика участвуют в переговорах, американскому представителю приходится иметь дело с двумя, тремя или даже четырьмя группами представителей во время переговоров. На разных этапах переговоров в них могут участвовать рабочий персонал завода, сотрудники соответствующего министерства, МВТ и представители соответствующего В/О.

Переговоры обычно ведутся в служебных помещениях организации, участвующей в сделке. Если советские представители будут устанавливать контакт с представителями американской фирмы на выставке или на советской ярмарке, то возможно, что переговоры частично или полностью будут проводиться в специальных конференц-залах на территории выставки или вблизи неё. В других случаях, как например, при заключении сделки о закупке зерна в 1972 году или при закупках оборудования для КАМАЗ, сотрудники МВТ или В/О могут приехать в США для передачи предложения с ценой. Однако, это случается очень редко, и такой случай следует считать исключением, а не правилом.

Большинство В/О находится в здании МВТ в самом центре Москвы. А те В/О, которые расположены не в этом здании, обычно находятся вблизи, что удобно для американской торговой делегации. В будущем, несколь-

ко В/О будут перемещены в новые здания, которые теперь строятся, но это ещё не осуществилось. Обычно переговоры с В/О ведутся в большом зале в МВТ, хотя иногда организуются поездки на участок, где будет установлено оборудование. Технические переговоры и переговоры о контракте, обычно проводятся в Москве, хотя обсуждение технических вопросов может вестись в другом месте.

Длительность процесса переговоров является одной из основных причин их высокой стоимости для американских фирм. Простые сделки могут быть заключены в течение двух - десяти недель, при этом активные переговоры могут длиться несколько месяцев или даже более года. Были случаи, когда переговоры о строительстве завода до стадии полной готовности к эксплуатации затягивались до четырёх лет. Переговоры можно завершить в три-четыре недели при минимальных разногласиях между сторонами и использовании стандартной формы контракта без существенных изменений. Даже при полном согласии между обеими сторонами относительно условий контракта можно ожидать длительных и активных переговоров из-за цены и условий финансирования. Нередко бывает, что советские участники стараются снизить цены путём использования конкуренции между американскими, европейскими и японскими фирмами. Советская сторона часто ведёт переговоры об одной и той же сделке одновременно с несколькими фирмами в разных залах МВТ. Может показаться, что советские представители считают переговоры игрой или соревнованием между ними и приехавшей торговой делегацией. А другими очевидно, что советские участники - умелые торговцы, которые стараются заключить как можно более выгодную сделку.

Процесс переговоров часто состоит из четырёх этапов. Первый этап: Первоначальный контакт или приглашение сделать заявку на контракт поступает обычно от В/О или всесоюзного министерства, которое собирается заключить контракт. Советские представители сообщают потенциальным продавцам, что их оборудование, процесс, опыт или технология (ноу-хау) может удовлетворить нужды текущей Пятилетки. Их приглашают приехать в Москву, чтобы сделать техническое представление заинтересованным советским организациям и предложить их возможности для разрешения специфических проблем на советском предприятии. Когда дело касается только продажи существующих товаров или оборудования, то переговоры ведёт В/О, ведающее закупками этой товарной группы. Когда сделка более сложная и включает передачу технологии или продажу оборудования для

строящегося завода, всесоюзное министерство, которое ведает проектом, обычно устанавливает контакт с соответствующими поставщиками.

Второй этап: После первого контакта, который обычно осуществляется по почте или по телеграфу, фирму, претендующую на контракт, просят сделать техническое представление советскому заказчику. Во время этих переговоров инженеры и технические консультанты должны попытаться выяснить специфическое применение их оборудования или технологии в случае приобретения их советским покупателем. Для этого они должны получить от советских представителей все необходимые данные, чтобы быть в состоянии удовлетворить советские требования. В то же время американские представители должны предоставить потенциальным заказчикам подробное описание своего оборудования, проектную характеристику, методы его использования, возможности и пределы его использования.

Особенно важным для советского заказчика на этом этапе является анализ возможности применения данного оборудования или технологии для специфических целей Пятилетки. Американская делегация должна попытаться составить подробное предложение, излагающее метод внедрения данного оборудования применительно к советским условиям. Для этой цели нужно, чтобы американская делегация привезла с собой в Москву необходимых специалистов и материалы. Часто бывает очень трудно срочно приобрести специальные чертежные принадлежности, пишущие машинки и другие материалы.

Техническое представление делается перед аудиторией, состоящей, главным образом, из инженеров и сотрудников министерства, тесно связанных с проектом, или специалистов по данному типу оборудования. Эти люди рекомендуют своему министерству фирмы, которые больше всего отвечают их требованиям.

Третий этап: Как только данное министерство примет решение вести переговоры о заключении контракта с одной из претендующих на получение контракта фирм, организуется второе техническое обсуждение, при котором устанавливаются конструктивные и эксплуатационные спецификации и параметры. И в этом случае советскими участниками скорее всего будут инженеры, связанные с этим проектом, учёные или квалифицированный технический персонал. Они могут быть сотрудниками министерства, заинтересованного в проекте или представителями соответствующего В/О. При необходимости представитель Государственного комитета Совета Министров СССР по науке и технике и/или представители другой заинтересованной организации принимают участие в перегово-

ах. Если В/О ещё не включилось в работу, то можно ожидать, что представитель МВТ будет участвовать в переговорах и руководить их ходом. Цель этой серии переговоров заключается в определении эксплуатационных спецификаций оборудования или технологии, о закупке которого будет подписан окончательный контракт. Таким образом советские участники смогут убедиться в том, что покупаемое ими оборудование будет удовлетворять их требования и будет функционировать эффективно и экономично. Американские представители должны принять во внимание эксплуатационные характеристики оборудования, чтобы их фирма была в состоянии удовлетворить все требования советской стороны. Следует заметить, что советские представители точно выполняют свои обязательства по контракту и ожидают того же от фирмы поставщика. Поэтому эта фирма должна быть полностью готова к выполнению всех спецификаций и условий соглашения.

Четвёртый этап: После того, как технические специалисты удостоверятся в том, что данное оборудование отвечает их требованиям, начнётся четвёртый этап процесса переговоров. Этот последний этап включает переговоры с сотрудниками МВТ или В/О о цене, условиях поставки, страховании и т.п. Эти переговоры могут быть довольно длительными и очень напряжёнными. Сотрудники советского В/О - очень искусные специалисты по ведению переговоров, прошедшие специальную подготовку в МВТ, и хорошо осведомлены о технических требованиях заказчика. Хотя получение прибыли не является основной целью В/О, тем не менее, представители В/О очень соревнуются друг с другом и чрезвычайно преданы своей торговой организации.

Переговоры на четвёртом этапе ведутся для того, чтобы выработать отдельные пункты, которые будут включены в контракт о продаже. Сюда относятся цена и способ финансирования, условия поставки (предпочтительные условия FOB и FAC), обязательства сторон, условия работы персонала, заранее оговорённые спецификации на продукцию и т.п. В/О несёт всю ответственность за эти детали и действует от имени министерства-заказчика во всех денежных операциях. Американская фирма редко заключает контракт с министерством-заказчиком. Чаще всего В/О ответственно за выполнение контракта в качестве юридического лица. Однако контракт не вступает в законную силу пока обе стороны не подпишут его условия и статьи.

Подобно тому, как невозможно в общих чертах описать типичного американского бизнесмена, также нельзя этого сделать применительно к представителю В/О ведущему переговоры. Тем не менее некоторая информация о советских представителях, участвующих в переговорах, может быть полезной.

Как уже было упомянуто, он является высококвалифицированным и хорошо обученным специалистом больше в области ведения переговоров, чем в экономике. Вероятнее всего у него есть технический опыт в области, в которой специализируется данное В/О. Обстановка внутри организации и отношения между отдельными В/О создают дух конкуренции, причём сотрудники работают по премиальной системе. Они получают вознаграждение за экономию денег, за снижение цены рассматриваемого предложения и за заключение наиболее выгодного контракта для своего заказчика.. Хотя сотрудник В/О не является капиталистом, он очень подробно осведомлён о ценах. Он не будет пытаться извлечь прибыль, но великолепно знает цену соответствующих товаров и услуг на мировом рынке.

Многие сотрудники В/О являются членами КПСС. Идея работы "на благо народа" в некоторых случаях является дополнительным стимулом для эффективного ведения переговоров. Сотрудники В/О стремятся хорошо работать при ведении переговоров ещё и потому, что образцовая работа может быть вознаграждена более ответственным положением в иерархии партии.

По существу при ведении переговоров о контракте две стороны оказываются в положении противников, причём каждая сторона стремится получить максимальную выгоду за счёт другой стороны. Представитель корпорации однако не должен забывать, что он имеет дело с семейным человеком, у которого есть свои проблемы, стремления и заботы. Часто представляется возможность поближе сойтись с сотрудником В/О, ведущим переговоры, и обеим сторонам может оказаться полезным больше знать друг о друге. Советским людям, повидимому, нравится быть в приятельских отношениях с американцами. Нередко совместные обеды и выпивки способствовали установлению тёплых отношений. Однако, не следует ожидать, что эти товарищеские отношения окажут какое-либо влияние на ход переговоров. Как заметил один русский:

"Дружба - дружбой, а служба - службой."

СЛОВАРЬ ПЕРВОГО РАЗДЕЛА

Страница №11

пёрвый	first
раздёл	section, module
ведёние	conducting
переговóры	negotiations
ру́сский	Russian
сосредотóчен	concentrated
внимáние	attention
процéсс	process
торгóвый	business, trade
сдéлка	deal
óпытный	experienoed
америкáнский	American
бизнесмéн	businessman
специáлист	specialist
сбыт	marketing, sales
отмечáть	to point out, to note
Совéтский Сою́з	Soviet Union
похо́ж	similar
происхóдитъ	to take place
другóй	other
стрaнá	country
ми́р	world
обы́чно	usually
длiтъся	to last
дóльше	longer
дорóже	more expensive
обхóдиться	to cost
фiрма	firm, company
результáт	out-come
труднéе	more difficult
предугáдáть	to predict
деловóй	business

представитель	representative
часто	frequently
возникать	to arise
большой	large
трудность	difficulty
который	which
разрешить	to resolve
где бы то ни было	no matter where
аналогичный	analogous
обстоятельство	condition
помимо	besides
ведущий	conducting
одни	some
самый искусный	most skillful
затруднять	to hamper, make difficult
заключение	concluding
выгодный	profitable
в общем	in general
оказаться	to turn out, to prove to be
дорогостоящий	expensive
утомительный	exhausting
затяжной	drawn-out
процедура	procedure
участник	participant
новичок	new-comer
рынок	market
многий	many
случай	instance
всесоюзный	all-union
экспортный	export
импортный	import
объединение	association
являться	to be
самостоятельный	independent

государственный
организация
пользующийся
право
юридическое лицо
специализированный
внешнеторговый
иметь
заниматься
торговля
товар
определённый
номенклатура
либо
услуга
связанный
строгий
ограниченный
сфера
внешнеэкономический
связь
монополия
товарный
управление
осуществляться
президент
вице-президент
основной
структурный
единица
организационный
построение
столбец
рис. (рисунок)

state, government
organization
enjoying, having
right
legal entity
specialized
foreign trade
to have, possess
to work at, to undertake
trade
commodity, goods
specific, definite, certain
list, schedule
or
service
connected
strict
restricted, limited
sphere, area
foreign economic
connection
monopoly
goods, commodity
management
to be implemented
president
vice-president
basic
structural
unit
organizational
structure, formation
column
figure

распределяться
соответствующий
деятельность
руководить
генеральный
директор
заместитель
непосредственный
подчинение
выполнение
сноситься с
министерство
ведомство
учреждение
завод
поставщик
заказчик

Страница №12

типовой
структура
секретариат
отдел
бухгалтерия
экономический
коммерческий
труд
механизированный
расчёт
кадры
канцелярия
плановый
конъюнктурный
конъюнктура
валютный

to be distributed, divided
corresponding to
activity
to manage, direct
general
director
deputy
direct
subordination
fulfillment
to communicate, deal with
ministry
department
institution
plant, factory
supplier
end-user, consumer, customer

model, standard
structure
secretariat
department, section
accounting
economic
commercial
labor
mechanized
calculation, computation
personnel
business office
planning
(free) market
market analysis
hard currency

финансовый
технический
транспортный
рекламный
источник

техника

Страница №13

оперативный

работник

товаровед

инженёр

подготовка

контракт

купля

продажа

иностранный

принимать

предложение

цена

закупка

компетенция

промышленный

предприятие

строительный

комитет

желать

осуществить

данный

правило

встречаться

потенциальный

обсуждение

спецификация

следовать

financial

technical

transport

advertising

source

technical aspects

operations, operational

worker, staff member

commodity specialist

engineer

preparation

contract

purchase, buying

sale, selling

foreign

to accept, receive

proposal

price

purchasing, buying

competence

industrial

undertaking, enterprise

construction

committee

to wish, desire

to accomplish, realize

given

rule

to meet with

potential

discussion

specification

ought to, should

закончен	finished
рекомендовать	to recommend
получение	receipt
одобрение	approval
начинать	to begin
существо	essence, substance
цель	goal
составление	drawing-up
проект	draft, design, project
покупатель	buyer
ослабляться	to weaken, wane
присутствовать	to attend, be present
иметь дело с	to deal with
этап	stage, period
участвовать	to participate
сотрудник	employee, official
помещение	location, premises
устанавливать	to establish
выставка	exhibition
ярмарка	(trade) fair
проводиться	to be conducted
специальный	special
конференц-зал	conference hall
территория	territory, confines
вблизи	close by
зерно	grain
оборудование	equipment
КАМАЗ (Камский автопро- изводительный завод)	Kama River Truck Factory
передача	transmitting
предложение с ценб	bid
случаться	to occur, happen
считать	to consider
исключение	exception
большинство	majority

находиться
здание
самый
центр
расположен

удобный

Страница №14

хотя

иногда

организоваться

поездка

участок

площадка

установлен

обычно

где-нибудь

другой

место

длительность

причина

высокий

стоимость

простой

в течение

активный

строительство

завод в полной готовности к эксплуатации

затягиваться

разногласие

минимальный

принят

стандартный

существенный

изменение

to be found
building
the very, right
center
located
convenient

although

sometimes

to be organized
trip

site, location (general)

site, location (specific)

installed

usually

somewhere

different, other

place

duration

reason

high

cost

simple

during

active, intensive

construction

turn-key plant

to be dragged out

disagreement

minimal

accepted

standard

substantive

change

согласие
сторона
относительно
ожидать
длительный
финансирование
стараться
снизить
путём
использование
конкуренция
одновременно
соревнование
делегация
имели
очевидно
торговец
состоять из
первоначальный
приглашение
сделать заявку
поступать
сообщать
продавец
претендовать на
процесс
опыт
технология
нóу-хáу
удовлетворить
нужда
текущий
Пятилётка
приглашать

agreement
side, party
regarding
to expect
drawn-out
financing
to attempt, try
to lower, decrease
by means of
use
competition (negative)
simultaneously
competition (positive)
delegation
skilled
apparently
trader, businessman
to consist of
initial, first
invitation
to submit a bid
to be received
to communicate, notify
seller
to aspire to
(production) process
expertise
technology
know-how
to satisfy
need
current
5-Year Plan
to invite

заинтересованный
предложить
возможность
разрешение
специфический
касаться
существующий
ведущий
включать
передача
Страница №15
строящийся
ведать
контакт
почта
телеграф
просить
во время
должен
попытаться
консультант
выяснить
приобретение
путь
получить
необходимый
обеспечить
требование
предоставить
предлагаемый
покупатель
подробный
описание
проектный

interested
to propose
possibility
solution
specific
to concern, touch upon
existing
managing, being in charge
to include
transfer

under construction
to manage, be in charge of
contact
mail, post office
telegraph
to request
during
must, should
to try, attempt
consultant
to clarify
acquisition
way, means
to receive, get
indispensable, necessary
to provide, guarantee
requirement, demand
to provide, make available
potential, proposed
buyer
detailed
description
design

метод	method
эксплуатация	operation
эксплуатационный	operating
предел	limit
анализ	analysis
предусмотренный	intended, stipulated
составить	to draft, compose
излагающий	setting forth
внедрение	integration, inculcation
преимущественно к	in conformity with
материал	material
срочно	quickly
приобрести	to acquire, secure
чертежный	drawing, drafting
пишущая машинка	typewriter
принадлежности	equipment, supplies
аудитория	audience, auditorium
тесно	closely
связанный	connected
специалист	specialist
тип	type
отвечать требованиям	to meet requirements
решение	decision
удостовериться	to make sure
конструктивный	construction
параметр	parameter
ученый	scholar, scientist
необходимость	necessity
при необходимости	when necessary, required
совет	council
министр	minister
наука	science
Страница №16	
хот	page

руководить ходом
действие

сéria

заключаться в

определение

качество

подписан

окончательный

таким образом

убедиться

покупаемый

предмет

функционировать

эффективно

экономично

принять во внимание

характеристика

заметить

точно

выполнять

обязательство

полностью

поставка

уровень

страхование

весьма

напряжённый

персонал

присланный

подготовка

осведомлён

конструктивный

выработать

прибыль

to monitor

activity

series

to consist of

delineation

quality, characteristic

signed

final

thus

to make certain, convince

being bought

article, item

to function

efficiently

economically

to take into consideration

characteristic

to note, notice

carefully, thoroughly

to fulfill

obligation

fully, completely

supply

level

insurance

completely

intense, strained

personnel

having undergone

preparation

informed

engineering

to work out

profit

сореbноваться

чрезвычайно

предан

пункт

включён

способ

предпочтителен

FOB

FAС

оговорённый

заранее

действовать

от имени

деталь

денежный

законная сила

подписать

статья

Страница M17

подобно

тём не менее

черта

типичный

некоторый

информация

полезный

упомянут

квалифицированный

обученный

компетентный

вероятно

искусство

экономика

вероятность

to compete

exceedingly

devoted

point, provision

included

method

preferable

free-on-board

free-along-side

agreed upon

earlier

to act

in the name of

detail

monetary, financial

legal force

to sign

article, clause

similar

never-the-less

feature

typical

some, certain

information

useful

noted

qualified

trained

competent

probably

art, skill

economics

probability

инженерный
область
обстановка
внутри
отношение
способствовать
дух
причём
премиальная система
вознаграждение
экономия
деньги
снижение
выгодный
капиталист
извлечь
великолепно
мировой
член
КПСС
идея
благо
народ
дополнительный
стимул
стремиться
хороший
работа
при
ещё и потому что
образцовый
положение
иерархия
противник

engineer
area
environment, conditions
inside
relation
to facilitate, further
spirit
moreover, and
incentive system
reward
economy, savings
money
lowering, reduction
favorable
capitalist
to derive, extract
splendidly
world
member
Communist Party of the USSR
idea
good
people, nation
additional
incentive, motivation
to strive
good
work
while, during, when
moreover, because
exemplary
position
hierarchy
opponent

7
выгода
стремление
сойтись
совместный
выпивки
дружба
служба

advantage
striving, aspiration
to get close
shared
drinks
friendship
business

УПРАЖНЕНИЕ № 1

Напишите ответы на следующие вопросы и подготовьтесь к устному ответу:

1. На что будет сосредоточено внимание в первом разделе?
2. Кто эти бизнесмены, которые говорят о ведении переговоров в СССР?
3. Что они говорят о ведении переговоров в СССР?
4. У кого возникают трудности?
5. Кто ведёт торговые переговоры с советской стороны?
6. Что затрудняет заключение выгодных сделок?
7. Как может оказаться ведение переговоров когда американский представитель новичок на советском рынке?
8. С какой организацией поддерживает контакт в СССР американская фирма?
9. Какой организацией является В/О?

10. В/О пользуется какими правами?
11. Чем занимается каждое В/О?
12. Над чем В/О имеет монополию?
13. Кем осуществляется управление В/О?
14. Чем является основной структурной единицей организационного построения В/О?
15. Как распределяется вся товарная номенклатура В/О?
16. Что делает генеральный директор фирмы?
17. В подчинении кого находится генеральный директор?
18. С кем непосредственно сносятся генеральный директор при выполнении внешнеторговых сделок?
19. Кто являются оперативными работниками фирмы?
20. Чем занимаются оперативные работники фирмы?

21. Кто ведёт переговоры с иностранными представителями?
22. Что делает В/О при ведении торговых переговоров?
23. Представители кого является В/О?
24. С кем встречаются представители В/О? Почему?
25. Что делает В/О по окончании технических переговоров?
26. Когда начинаются переговоры с целью составления проекта контракта?
27. С кем в прошлом исключительно вели переговоры американские бизнесмены?
28. С кем редко встречались американцы?
29. Кто теперь часто присутствует на переговорах?
30. Какой рабочий персонал может участвовать в переговорах на разных этапах?

31. Где обычно ведутся переговоры?
32. Где ведутся переговоры в случае, если советские представители будут устанавливать контакт на выставке?
33. Часто ли советские представители В/О ведут переговоры в США?
34. Где находится большинство В/О?
35. Какие поездки организуются при ведении переговоров?
36. Где обычно проводятся технические переговоры и переговоры о контракте?
37. Почему переговоры с советскими объединениями так дорого обходятся американским фирмам?
38. В течение какого периода длятся простые переговоры?
39. Переговоры о чём затягивались четыре года?
40. При каких условиях можно завершить переговоры в три-четыре недели?

41. Чего можно ожидать даже при полном согласии между сторонами относительно условий контракта?
42. Как советские представители стараются снизить цены?
43. Что можно происходить в разных залах ИВТ одновременно с ведением переговоров с данной американской фирмой?
44. Из скольких этапов состоит процесс переговоров?
45. От кого поступает первоначальный контакт или приглашение сделать заявку на контракт?
46. Что советские представители сообщают потенциальным продавцам?
47. Почему приглашают американцев приехать в Москву?
48. Кто ведёт переговоры когда дело касается продажи существующих товаров и оборудования?
49. Кто устанавливает контакт с потенциальными поставщиками когда сделка включает продажу оборудования для строящегося завода?

50. Какую фирму просят сделать техническое представление советскому заказчику?
51. Что должны делать американские инженеры и технические консультанты во время первого представления?
52. Какие данные должны получить американские представители?
53. Что американцы должны предоставить потенциальным заказчикам?
54. Что на втором этапе является важным для советского заказчика?
55. Что на втором этапе должна делать американская делегация?
56. Что должна привезти с собой американская делегация?
57. Перед какой аудиторией делается техническое представление?
58. Какую ответственность имеют люди в аудитории?

59. С какой фирмой министерство примет решение вести переговоры о заключении контракта?
60. Что устанавливается при втором техническом обсуждении?
61. Кто с советской стороны будет участвовать на третьем этапе?
62. Когда принимает участие в переговорах представитель Госкомитета по науке и технике?
63. Что делает представитель МВТ на третьем этапе если В/О еще не включилось в работу?
64. В чем заключается цель третьего этапа переговоров?
65. В чем должны убедиться советские участники переговоров?
66. Что должны принять во внимание американские представители?
67. Как выполняет свои обязательства по контракту советская сторона?
68. Чего ожидают русские от фирмы-поставщика?

69. Когда начнётся четвёртый этап процесса переговоров?
70. О чём ведутся переговоры на последнем этапе?
71. Почему переговоры на четвёртом этапе могут быть длительными и напряжёнными?
72. Как В/О относится к получению прибыли?
73. Что вырабатывают на четвёртом этапе переговоров?
74. Приводите примеры отдельных пунктов в контракте.
75. Кто с советской стороны решает вопрос об отдельных пунктах, которые будут включены в контракт?
76. От имени кого действует В/О?
77. Кто с советской стороны ответствен за выполнение контракта в качестве юридического лица?
78. Когда контракт вступает в законную силу?

79. Какие можно сделать обобщённые замечания о советских представителях?

80. Какие стимулы действуют на советских представителей?

81. Какие отношения можно ожидать между американскими и советскими представителями?

УПРАЖНЕНИЕ № 2

Переведите следующие предложения на русский:

1. It is quite difficult to predict the outcome of business negotiations in the Soviet Union.

2. Contract negotiations with Soviets tend to be long and drawn out, thus very expensive.

3. Many factors make it difficult to conclude profitable deals in the U.S.S.R.

4. A Soviet FTO is a legal entity which specializes in foreign trade.

5. A given FTO has a monopoly on the foreign trade of a specific list of products or product groups.

6. An FTO is managed by a president and several vice-presidents.
7. The products or product groups of an FTO are divided among a number of "firms," each under a director and his deputies.
8. The general director is responsible to the president or one of the vice-presidents, but in the daily execution of his duties, he deals directly with the end-users of his products.
9. The line staff of an FTO is comprised of commodity specialists and engineers.
10. They prepare sales contracts, negotiate them, and see to their execution.
11. The FTO represents the Soviet organization which wants to make a certain deal.
12. Initially, Soviet FTOs usually discuss price and specifications with at least three potential suppliers.

13. Substantive negotiations begin only after the Ministry of Foreign trade has approved a specific firm or firms.
14. Representatives of end-user agencies now frequently participate in the early stages of negotiations.
15. Negotiations usually take place in the offices of the agency involved in the transaction,
16. Soviet officials often approach American firms at trade fairs, where there are special conference rooms for trade negotiations.
17. They solicit bids and discuss the technical specifications of equipment.
18. Sometimes Soviet officials take American businessmen on special excursions to sites where equipment is to be installed or a plant constructed.
19. Negotiations in the Soviet Union are generally time consuming, but negotiations for a turn-key plant can last for years.

20. Even with a minimum of disagreement between parties, Soviet officials can be expected to bargain vigorously over price and financial terms.
21. It has been said that Soviet officials sometimes attempt to play off western companies against each other in order to lower prices.
22. The initial point of contact between parties in Soviet-American trade is an invitation to submit bids.
29. Prospective bidders are notified by the Soviets that their product, process, expertise, or technology may fill a need under the current five-year plan.
24. An invitation to them is issued to come to Moscow and make a technical presentation to the interested parties to demonstrate how their product could be applied to specific Soviet needs.
25. When a deal involves technology transfer or equipment for a factory under construction, the all-union ministry controlling the project will usually contact the relevant suppliers.

26. The bidding firm will make a technical presentation to the Soviet end-user, and at this time should ascertain as much as possible about the exact use intended for the equipment or process.
27. The American representatives should provide a detailed description of their equipment, its design specifications, method of operation, capabilities, and limitations.
28. The audience at the technical presentation is composed of engineers and ministry officials familiar with the product or technology under negotiation, and they are responsible for recommending which firm most completely meets the needs of the project.
29. At the second technical discussion, structural and operational specifications and parameters are set.
30. If the subject is appropriate, a representative of the State Committee on Science and Technology will be present at the second technical presentation.
31. The last step in the negotiating process involves establishing a final price, terms of payment, and terms of delivery.

Разбор случая №1 — Свинделл-Дресслер

ОКТАБРЬ 1972 Г.

Одновременно с заключением в октябре 1972 года американо-советского торгового соглашения Советский Союз закупил у фирмы Свинделл-Дресслер 17 электро-дуговых печей стоимостью более 15 миллионов долларов. Впервые о сделке объявил представитель МВТ В.Н. Сушков. Печи предназначались для использования в литейном цехе на КАМАЗ.

По условиям контракта фирма Свинделл-Дресслер должна была спроектировать и изготовить печи, а также руководить их установкой и запуском. Фирма должна была поставить также комплект запасных частей на первый период работы и обучить советский персонал. Девять печей ёмкостью 50 метрических тонн каждая предназначались для плавильных операций. Остальные печи должны были служить в качестве расходных (каждая ёмкостью 75 метрических тонн).

ОЦЕНКА

Эта сделка явилась результатом предварительных переговоров, проведённых фирмой Свинделл-Дресслер. Однако, если мы сопоставим стоимость сделки, заключённой фирмой в октябре 1972 года с огромной суммой (125 миллионов долларов) на которую были заранее подготовлены экспортные лицензии, мы придём к выводу, что большие надежды руководства фирмы Свинделл не были реализованы. Следует заметить, что советская сторона надеется обеспечить правильное использование оборудования с помощью Свинделл, которая обязалась обучить технический персонал.

ДЕКАБРЬ 1971 Г.

Президент фирмы Свинделл-Дресслер Дональд Дж. Морфи завершил напряжённые пятнадцатимесячные переговоры подписанием контракта на сумму 10 миллионов долларов с МВТ 22 декабря 1971 года. Советский Союз купил проект технологического оборудования и технологии для литейного цеха на КАМАЗ.

Author's Note: Reprinted by permission from William Kolarik, Soviet Business, Supplement No. 1, Selected Cases, 1972-3.

В Брайтоне, Англия, в сентябре 1970 года на Международном конгрессе по проблемам литья первоначальный контакт между фирмой Свинделл и Советском Союзом осуществил Э. Стэнли Хэйнс, который тогда был начальником литейного отдела фирмы. После того, как корреспондент представил Хэйнса двум "русским", сотрудникам Госкомитета по науке и технике, на следующий день Хэйнс был приглашен ими на обед. Предметом беседы была роль фирмы Свинделл в проектировании для фирмы Форд самого современного литейного цеха для автопромышленности во Флэт Рок, Мичиган. Затем Хэйнса связали с представителем В/О Metallurgimporta в Торгпредстве СССР в Великобритании, с которым он вел длительные и, казалось, безрезультатные дискуссии о литейном оборудовании. Через две недели после возвращения в Питсбург Хэйнс получил из СССР приглашение на встречу в Цюрихе для продолжения переговоров. Наведя предварительные справки, Хэйнс узнал о советских планах строительства завода по производству грузовых автомобилей на реке Каме и соответственно изменил тактику. На конференции ни Хэйнс, ни советские представители не говорили конкретно о КАМАЗ, но советские представители упоминали о "большом проекте, частью которого может быть литейный цех." После встречи в Цюрихе Хэйнс начал наступление с помощью писем, которые он посылал высокопоставленным должностным лицам, занимавшимся, как ему было известно, Камским проектом. Через шесть недель его усилия были вознаграждены--фирма Свинделл получила официальное приглашение от В/О Metallurgimporta подать предложение на контракт на встрече в Штутгарте, Ф.Р.Г.

На следующем этапе переговоров Хэйнса сопровождал Дональд Стингел, который был тогда старшим вице-президентом фирмы Свинделл-Дресслер. Советскую делегацию, соответственно, возглавлял В.Н. Сушков--ответственный сотрудник МВТ. На Штутгартской конференции советские представители стремились побольше узнать о техническом опыте и финансовых возможностях фирмы Свинделл-Дресслер, а также о её позиции в фирме Пуллман, Инк.

Затем последовало приглашение приехать в Москву. Стингел и Хэйнс прибыли туда 13 марта 1971 года. На следующий день представили свою заявку о проектировании на краткой встрече в кабинете Н.П. Максимова, президента В/О Metallurgimporta. В тот же день Стингел и Хэйнс были приглашены на трёхчасовой официальный обед в ресторан "Прага" на Калининском проспекте, где

их впервые угостили обедом с большим количеством водки. Во время последующих четырёх встреч, которые состоялись в течение следующих четырёх дней, советские представители и инженеры задавали бизнесменам множество вопросов.

В течение следующих восемнадцати месяцев Стингел и Хэйнс ездили в Москву на переговоры 28 раз. Во время переговоров советские представители использовали информацию, которой они располагали монопольно, и сохраняли за собой право выбора, одновременно ведя переговоры с конкурентами фирмы Свинделл и делая намёки, что конкуренты предлагают лучшую сделку. Стингел и Хэйнс заявляют, что им не давали понять, в каком положении находится их предложение по сравнению с конкурентными фирмами, и в то же время советские партнёры по переговорам сталкивали фирмы лбами.

В марте 1971 года советская делегация, возглавляемая Сушковым, посетила главную контору фирмы Свинделл в Питсбурге. Стингел и Хэйнс поняли, что советские партнёры вероятно захотят избежать огласки их визита в прессе и публичных выступлений. Чтобы обеспечить в какой-то мере тайну их пребывания в Питсбурге, советскую делегацию разместили в модном клубе Дюкэйн. Во время этого этапа переговоров советские представители настоятельно требовали заверений в том, что оборудование для Камы будет таким же или более современным, чем оборудование, установленное в литейном цехе во Флэт Рок. Советские представители особенно настаивали на самой высокой степени автоматизации всего процесса и постоянно упоминали о нехватке рабочих рук в Татарской АССР, где будет построен завод.

Находясь в Питсбурге, они проявляли необычайный интерес к деятельности корпорации Свинделл и Пульман. Их стремление иметь дело только с высокопоставленными должностными лицами корпорации особенно ярко проявилось во время встреч между министром автомобильной промышленности СССР А.М. Тарасовым и президентом фирмы Пуллман Самуэлом Б. Кэйси, младшим:

Я сказал ему, что мы сделаем всё возможное, чтобы русские чувствовали себя здесь как дома. Я заверил его, что наши люди, деньги и время будут в их распоряжении. Он не был в этом уверен, пока не услышал от меня, президента фирмы.

Переговоры были продолжены в Москве в августе 1971 года. Якобы из-за "ошибки" в переводе советского переводчика во время этих переговоров Стингел и Хэйнс ре-

шили, что советская сторона требует больше оборудования за ту же цену. Позднее ошибка была "обнаружена" после того, как Стингел и Хэйнс предложили дополнительные проектные решения за цену, которая была на 50% выше.

Во время заключительных переговоров с Сушковым и Максимовым в декабре 1971 года, чтобы получить дальнейшие уступки в цене по проекту для КАМАЗ, советские представители пытались привлечь американцев перспективой ещё больших контрактов. Хотя Морфи и не попался на эту приманку и настаивал на прибыли для фирмы Свинделл, в самые последние дни он всё-таки согласился гарантировать количество и качество литья в литейном цехе. Окончательное соглашение было подписано 22 декабря 1971 года. Джон Дж. Маклин, главный юристконсульт фирмы Свинделл, помог сформулировать текст контракта.

ЭКСПОРТНЫЕ ЛИЦЕНЗИИ

По видимому используя письма, полученные от советской стороны, относительно их намерения заключить контракт, фирма Свинделл-Дресслер в середине августа смогла получить экспортную лицензию на 125 миллионов долларов, которая давала ей право продавать технологию, содержащуюся в проектах. Для получения санкции на экспорт фирма Свинделл воспользовалась услугами лоббиста Хобарта Тэйлора, младшего (Даусон, Квин, Ридделл, Тэйлор и Дэйвис), который помог переправить заявление непосредственно в Белый дом, минуя чиновников средней руки. Фирма Свинделл прибегла к тактике уязвления плохого состояния экономики внутри страны в 1971 году с благоприятным международным климатом путём подчёркивания следующего:

1. Было подчёркнуто, что последующие заказы для Камского литейного цеха могут быть на сумму 200 миллионов долларов, и они могут обеспечить примерно девять месяцев работы литейной промышленности США, находящейся в состоянии депрессии.
2. Было подчёркнуто, что возможности фирмы Свинделл не уникальны и что "если США не получит контракт, то его получают иностранцы."
3. Постоянно подчёркивалось плохое состояние платёжного баланса США.
4. Было указано, что расширение американо-советской торговли соответствует новой экономической политике Никсона.

5. Постоянно подчёркивалась возможность разрядки международной напряжённости (напр. ОСВ).

Приближение года всеобщих выборов и нежелание администрации президента концентрировать внимание на продолжении присутствия США во Вьетнаме помогли фирме получить лицензию. В мае 1971 года советская делегация со своей стороны помогла фирме Свинделл, встретившись с сотрудниками Министерства торговли США, членами Сенатского комитета по торговле, а также с Сенатором Хью Скоттом. Кроме того Тэйлор и Стингел также встретились со Скоттом, чтобы напомнить ему о его обязанностях по отношению к его избирателям в Пенсильвании. На обеде президент фирмы Пулман, Кэйси, в личной беседе с тогдашним министром иностранных дел Роджерсом ещё раз упомянул о потенциальных преимуществах расширения американско-советской торговли. Следует отметить, что в то время ключевые позиции в Министерстве торговли США занимали люди, которые благосклонно относились к расширению торговли между Востоком и Западом (напр. Питер Питерсон и Харольд Скотт). В результате фирме были выданы лицензии на проект литейного цеха и на возможную продажу оборудования.

ПЕРИОД ПОСЛЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТА

Известно, что с мая 1972 года до конца марта 1973 не менее 60 советских представителей находилось в Питсбурге и работало совместно с персоналом фирмы Свинделл. В последнем квартале 1973 года около 25 инженеров и техников должны были отправиться в СССР чтобы наблюдать за установкой оборудования на Камском строительной площадке около города Набережные Челны в 600 милях к востоку от Москвы. Предлагалось, что американский персонал будет работать в Советском Союзе в качестве консультантов примерно шесть месяцев. Как сказал Стингел: "Никто не будет устанавливать своё оборудование." Все американские фирмы, участвовавшие в проекте, должны были отправить в СССР составные части, а русские затем должны были их собирать.

Фирма Свинделл-Дресслер учредила в Москве представительство, стоившее ежегодно 200.000 - 300.000 долларов, с двумя советскими машинами с шоферами, тремя телефонами и штатом, состоящим из двух секретарей, говорящих по-английски. Представительство занимает 3 номера на пятом этаже гостиницы "Ленинградская", руководит им Роберт Костелло. Фирма Свинделл использует это представительство в качестве канала для продажи оборудования и технологии Советскому Союзу совместно с фир-

мами Армко, Алкоа, Хонтивелл и Места Машин.

Теперь следует упомянуть, что хотя первая стадия проекта литейного цеха, определяющая процесс производства и оборудование, должна была быть завершена по первоначальному плану в середине июля 1972 года, в марте 1973 года Стингел объявил, что общий проект и документация на оборудование для литейного цеха получили одобрение советской стороны только теперь. В дополнение к этому известно, что все проекты и заказы фирмы Свинделл основывались полностью на информации, предоставленной советской стороной. Сюда даже относятся необходимые геологические данные, полученные в результате анализа переданных образцов почвы. Фирме не было разрешено провести осмотр строительной площадки на КАМАЗ до начала марта 1973 года, когда руководителю проекта Фрэнку Кавалиеру с группой инженеров разрешили посетить её.

В середине марта 1973 года на американско-советской торговой конференции, организованной Национальным объединением производителей (NAM), в Вашингтоне, Стингел подвёл итог уже установившимся к тому времени отношениям фирмы Свинделл с советской стороной:

По мере того, как мы лучше узнавали друг друга, работая ежедневно в тесном контакте, нам удавалось убедить русских в наших способностях и намерениях, а также показать, как мы работаем над большими проектами для заказчиков. Большая часть их сдержанности исчезла.

ОЦЕНКА

Выдача экспортных лицензий фирме Свинделл-Дресслер соответствовала стремлению правительства в 1971 году использовать перспективы расширения американско-советской торговли как средство для получения политических уступок от Кремля (напр. успехи в переговорах ОСВ). Следует заметить, что санкция была дана только на часть Камского проекта, а именно на литейный цех -- сравнительно простую часть всего проекта. Заявки на лицензии, поданные другими фирмами (напр. фирмой Форд с привлечением в качестве партнёра фирмы Мицубиши), на другие части комплекса были ранее отклонены "исключительно из-за размера литейных форм" -- т.е. из-за потенциальной способности завода выпускать танки. Оказываясь, лицензии фирмы Свинделл находились в соответствии с проводимой политикой, которая одобряла отдельные

стадии строительства КАМАЗ, сохраняя за собой право прекратить участие США. Однако, хотя литейный цех был только частью проекта, он был одобрен сравнительно быстро и *полностью*, что несомненно успокоило советских участников переговоров. В основном удалось избежать откладывания решения вопроса, а также проблем, связанных с окончательным одобрением Камского проекта в отличие от случая с фирмой Мак Тракс. Вся процедура получения лицензий была проведена фирмой Свинделл-Дресслер великолепно. Очевидно, они хорошо к этому готовились. Ясно также, что чрезвычайно большое значение имел выбор времени подачи заявки.

Фирма Свинделл, возможно, скомпрометировала себя гарантиями, которые она давала русским. Очевидно было наивно и опасно полагаться на данные, предоставленные русскими. К тому же, повидимому, каждый совершаемый ими поступок должен был получить одобрение из Москвы. Другая опасность -- отсутствие официального шефнадзора фирмы Свинделл при строительстве, установке и пуске в эксплуатацию литейного цеха. Точно так же, при сборке цеха русскими сказываются все недостатки, характерные для строительных работ, осуществляемых русскими, а именно, плохое качество и постоянные задержки. Очевидная готовность фирмы Свинделл принять объяснение о нехватке русских рабочих на Камском участке указывает, что они не подозревали, что истинная проблема на этом участке заключалась, вероятно, в недостаточной квалификации рабочих, возможно, татарского происхождения, т.е. недостаточном количестве валифицированных советских рабочих.

Существует также и более серьезная проблема экономической эффективности КАМАЗ. На основании имеющихся данных можно сказать, что в лучшем случае, масштаб КАМАЗ окажется экономически неоправданным. Экономически неоптимальная установка может быть результатом оригинального подхода русских к решению проблем экономики.

Интересно отметить, что в Камском литейном цехе цены на металлический лом, налечие и т.д. не учитываются, когда решается вопрос, какое оборудование лучше использовать (имеется ввиду -- наиболее экономически целесообразно).

Д.В. ЛеБлон из фирмы "ЛеБлон Машин Тул" заявил в сентябре 1971 года: "Анализ экономической эффективности КАМАЗ находится на самой элементарной стадии, гораздо более низкой, чем думают многие." В 1971 году Зенон Хансен из фирмы Мак Тракс тоже выразил сомнение

относительно того, что три основных типа грузовых автомашин, которые будут выпускаться на КАМАЗ, смогут удовлетворить потребности Советского Союза. Он считал также, что строительство КАМАЗ невозможно будет закончить к 1975 году.

Важно отметить настойчивость советской стороны, которую она проявила в вопросе обеспечения надёжных работ на КАМАЗ. В результате в литейном цехе будет девять линий производства форм серого и ковкого чугуна и три для прецизионного стального литья. В литейном цехе во Флэт Рок, который так понравился советским специалистами почти тот же объём работы выполняется на пяти линиях. Опять следует отметить решимость советской стороны создать самый современный и высокоавтоматизированный комплекс. Ясно, что советская сторона выбрала фирму Свинделл, благодаря работе фирмы во Флэт Рок.

Что же касается переговоров, то нам ясно, что русские были хорошо информированы, начиная с самого первого контакта с господином Хэйнсом. К тому же следует отметить, что фирма Свинделл должна была продавать своё предложение многократно различным торговым представителям и техническому персоналу. Очевидно также, что советская монополия на информацию давала им преимущество при ведении переговоров о заключении контракта. Очевидно и то, что советские представители предпочитают иметь дело с высокопоставленными должностными лицами. Кроме того можно наблюдать советскую тактику, которую они часто используют в отношениях с европейскими бизнесменами -- водки, обеды, выжимание гарантий в последний момент, круглосуточные переговоры, отказ от выставленных ранее требований, которые теперь объясняются как "ошибка при переводе," с целью добиться лучшей цены, и т.д., т.е. общая стратегия выматывания, проведение которой помогает наличие подробных данных о всех американских фирмах. Имеются и некоторые другие вопросы, достойные упоминания. Во-первых, тот факт, что фирма Пуллман вела дела с дореволюционной Россией, мог дать фирме Свинделл небольшое преимущество перед другими конкурентами. Кроме того большой интерес, проявляемый советскими представителями к работе корпорации Пуллман и Свинделл, можно считать показателем серьёзной заинтересованности в заключении контракта.

Страница №45

электродуговая печь
стоимостью
впервые
объявить
предназначаться
литейный цех
производство
грузовая автомашина
спроектировать
изготовить
запуск
комплект
запасной
часть
обучить
каждый
ёмкостью
метрический
тонна
плавильный
остальной
расходная печь
оценка
результат
предварительный
сопоставить
огромный
заранее
подготовлен
лицензия
вывод
ожидание

electric arc furnace
valued at
for the first time
to announce
to be intended for
iron foundry
production
truck
to design
to fabricate
start-up
complete set
spare
part
to train
each
of the capacity
metric
ton
melting
remaining
holding furnace
evaluation
result
earlier, preliminary
to contrast
huge
earlier, previously
prepared
license
conclusion
expectation

руководство

реализован

заметить

надеяться

правильный

помощь

обязаться

завершить

пятнадцатимесячный

подписание

Страница №16

международный

конгресс

Брайтон

Англия

начальник

литейный

литьё

корреспондент

представить

предмет

беседа

роль

современный

мир

достижение

автопромышленность

Форд

Флэт Рок

Мичиган

затем

связать

Металлургимпорт

торгпредство (торговое
представительство)

management

realized

to note

to hope

proper, correct

help

to oblige oneself

to complete

15-month

signing

international

congress

Brighton

England

head

foundry

foundry

newsman

to present, introduce

subject

talk

role

contemporary

world

achievement

auto industry

Ford

Flat Rock

Michigan

after that

to put in touch

Metallurgyimport

trade mission

Великобритания
каяться
безрезультатный
возвращение
Питсбург
Цюрих
навести справки
узнать
река
соответственно
тактика
изменить
конференция
конкретно
упоминать
частью
встреча
наступление
письмо
высокопоставленный
должностной
известный
через
усилие
Штутгарт
ФРГ (Федеративная Рес-
публика Германии)
сопровождать
старший
возглавлять
Штутгартский
побольше
позиция
заявка
кабинет

Great Britain
to seem
unproductive
return
Pittsburgh
Zurich
to make inquiries
to find out
river
accordingly
tactics
to change
conference
concretely
to allude, hint
partly
meeting
campaign
letter
highly-placed
official
well-known
within
effort
Stuttgart
Federal Republic of
Germany
to accompany
senior
to head
Stuttgart
a little more
position
proposal
office

в тот же
трёхчасовой

Страница №47

количество

располагать

монопольно

сохранить за собой право
выбор

конкурентный

делать намеки

лучший

заявлять

по сравнению с

партнёр

стёлкивать лбами

избегать

огласка

визит

пресса

публичный

выступление

тайна

пребывание

разместить

модный

клуб

настоятельно

задержание

настаивать

автоматизация

постоянно

упоминать

нехватка

рабочие руки

on the same
3-hour

quantity

to have available

exclusively

to reserve the right
choice

competitive

to hint

better

to declare

in comparison with

partner

to play off (against another)

to avoid

publicity

visit

press

public

appearance

secret

stay

to accommodate, quarter

fashionable

club

insistently

assurance

to insist

automation

continuously

to mention

shortage

labor

Татарская АССР (Автономная
Советская Социалистичес-
кая Республика)

Tatar Autonomous Soviet
Socialist Republic

необычайный

unusual

корпорация

corporation

ярко

clearly

младший

junior

в распоряжении

at one's disposal

якобы

supposedly

переводчик

translator

считать

to consider, think

Страница №48

та же цена

the same price

обнаружен

discovered

проектное решение

design solution

заключительный

final

уступка

concession

пытаться

to attempt

привлечь

to entice

перспектива

prospect

попасться

to fall for

приманка

bait

последний

last

согласиться

to agree

гарантировать

to guarantee

окончательный

final

соглашение

agreement

юрисконсульт

legal adviser

помочь

to help

сформулировать

to formulate

текст

text

повидимому

apparently

полученный

received

намерение

intention

смоочь

to be able, manage to

продавать
содержавшийся
санкция
возпользоваться
лоббист
переправить
заявление
минуя (миновать)
чиновник
средняя рука
прибегнуть
тактика
увязывание
плохой
состояние
выгодный
политический
климат
путём
подчёркивание
момент
последующий
заказ
примерно
депрессия
уникальный
постоянно
платёжный
баланс
указан
расширение
дополнение
политика
Никсон

to sell
contained
approval, sanction
to take advantage
lobbyist
to channel, forward
application
bypassing
bureaucrat
mid-level
to resort (to)
tactic
linking
bad, poor
condition, state
favorable
political
climate
by means of
emphasizing
point, item
subsequent
order
approximately
depression
unique
consistently
payment
balance
pointed out
broadening, expansion
supplement
policy
Nixon

разрядка международной напряжённости	detente
ОСВ (Ограничение стратегических вооружений)	SALT (Strategic Arms Limitations Talks)
приближение	approach
всеобщий	general
выборы	election
нежелание	reluctance
администрация	administration
концентрировать	to concentrate
внимание	attention
присутствие	presence
Вьетнам	Viet Nam
усилие	effort
сенатский	senate
Хью Скотт	Hugh Scott
сенатор	senator
напомнить	to remind
обязанность	obligation
избиратели	electorate
Пенсильвания	Pennsylvania
личный	private
беседа	conversation
тогдашний	then
министр иностранных дел	Secretary of State
опнова	again
высказать	to express, state
преимущество	advantage
расширение	expansion
ключевая	key
занимать	occupy
благоприятно	favorably
восток	East
запад	West

в результате
выдан
совместный
квартир
отправиться
наблюдать за
установка
участок
оставаться
устанавливать
участвовавший
отправить
составной
собирать
учредить
представительство
стоивший
ежегодно
штат
говорящий
номер
этаж
гостиница
совместно
канал
Страница № 50
стадия
определяющий
завершен
первоначальный
основываться
полностью
предоставляемый
необходимый

consequently
issued
joint
quarter
to proceed
to supervise
installation
site
to stay, remain
to install
who had participated
to send
component
to assemble
to establish
company office
costing
annually
staff
who speaks
(hotel) room
floor
hotel
jointly
conduit

stage
which determines
finished
initial
to be based
completely
supplied
indispensable

геологический	geological
основанный	based
образец	sample
почва	soil
разрешён	permitted
провести осмотр	to inspect
разрешить	to permit
площадка	site
посетить	to visit
производитель	manufacturer
подвести итог	to summarize
ежедневно	daily
удаваться	to succeed
убедить	to convince
сдержанность	reticence
исчезнуть	to disappear
выдача	issuance
средство	means
успех	success
санкция	sanction
именно	precisely
сравнительно	comparatively
поданный	submitted
привлечение в качестве партнёра	participation
отклонён	rejected
размер	size
литёйная форма	mold-line
выпускать	to turn out
танк	tank
одобрять	to approve
отдельный	individual
Страница № 51	
сохраняя	retaining
прекратить	to stop

успокоить
удаться
откладываться
вопрос
в отличие
Мак Тракс
великолепно
очевидно
подготовиться
подача
скомпрометировать себя
наивен
опасен
полагаться на
совершаемый поступок
опасность
отсутствие
официальный
шефнадзор
пуск в эксплуатацию
сборка
сказываться
недостаток
характерный
задержка
постоянный
подозревать
истинный
происхождение
существовать
имеющийся
масштаб
неоправданный
металлический

to reassure
to succeed
to put off
question
in contrast
Mack Trucks
admirably
evidently
to prepare oneself
submission
to compromise oneself
naive
dangerous
to rely upon
step accomplished
danger
absence
official
supervision
start-up of operations
assembly
to be revealed
short-coming
characteristic
delay
constant
to suspect
real
extraction
to exist
available
scale
unjustified
metal, metallic

лом
наличие
учитываться
решаться
иметь ввиду
целесообразный
элементарный
сомнение
Страница № 52
тип
признать
надёжная работа
линия производства форм
отделение
ковкий чугун
серый чугун
прецизионное стальное
литьё
тот же объём
решимость
современный
автоматизированный
информирован
многokrаtно
выматывание
выжимание
круглосуточный
изнурить
достойный
дореволюционный
проявляемый
воспринят
показатель
серьёзный

scrap
availability
to be considered
to determine
to have in mind
expedient
elemental, elementary
doubt

type
to recognize, admit
fail-safe operation
mold line
department, branch
malleable iron
grey cast iron
precision steel casting
the same volume
decisiveness
modern
automated
informed
repeatedly
exhausting, wearing out
extraction
around-the-clock
to wear down
deserving
prerevolutionary
manifested
taken
indicator
serious

УПРАЖНЕНИЕ № 3

Напишите ответы на следующие вопросы и подготовьтесь к устному ответу:

1. Какой контракт заключил СССР с американской фирмой Свинделл-Дресслер?
2. Что фирма Свинделл обязана делать по условиям контракта?
3. Для чего русские купили дуговые печи?
4. Одинаковы ли все печи?
5. Почему автор этого текста думает, что надежды фирмы Свинделл не осуществились?
6. Только ли на поставку оборудования взяли на себя обязательство фирма Свинделл?
7. Какой контракт заключила фирма Свинделл-Дресслер с МВТ в 1971 году?
8. С кем господин Хэйнс говорил сначала?
9. Что интересовало советских представителей?

10. Что случилось после того, как Хэйнс вернулся в Питсбург?
11. Знал ли Хэйнс точно, о чём советские представители хотели вести переговоры в Цюрихе?
12. Как Хэйнс добился приглашения представить формальное предложение о заключении контракта?
13. Кто возглавлял советскую делегацию в Штутгарте?
14. Что хотели узнать советские представители в Штутгарте?
15. Что делали Стингел и Хэйнс в первый день в Москве?
16. Что случилось в течение следующих четырёх дней в Москве?
17. Долго ли продолжались переговоры между советскими представителями и фирмой Свинделл?
18. Предоставляла ли советская сторона все необходимые данные фирмам, претендующим на контракт?

19. Как советская сторона использует конкуренцию между фирмами?
20. Что требовали советские представители при переговорах в Питсбурге?
21. Почему советские представители так интересовались автоматизацией?
22. Какое стремление русских очень чётко проявилось в Питсбурге?
23. Как советские представители старались получить дополнительные уступки в цене во время заключительных переговоров?
24. На что согласилась фирма Свинделл в заключительных переговорах?
25. Как фирма Свинделл добилась получения экспортных лицензий?
26. Как фирма Свинделл обучала советский технический персонал?

27. Почему надо было отправить группу американских технических работников в СССР?
28. Кто установил оборудование на Камском участке?
29. Почему фирма Свинделл-Дресслер учредила представительство в Москве?
30. Были ли все работы завершены в сроки, установленные графиком?
31. Какой фактор, не существующий в других странах, мешал фирме Свинделя завершить проекты?
32. Почему большая часть сдержанности русских исчезла?
33. Какая политика облегчала получение экспортных лицензий?
34. Почему другие американские фирмы не получили лицензий?
35. Какие затруднения были у фирмы Свинделл при выполнении контракта?

36. Почему автор текста думает, что Камский проект может быть экономически неоправданным?
37. Что думают другие фирмы о Камском проекте?
38. На чём настаивали русские относительно контроля качества продукции?
39. Будет ли литейный цех на КАМАЗ очень похож на цех во Флэт Рок?
40. Присутствует ли элемент случайности при выборе советской стороной фирмы для ведения переговоров о заключении контракта?
41. Какие заключения о тактике советских представителей делает автор?

УПРАЖНЕНИЕ № 4

Переведите следующие предложения на русский:

1. The Soviet Union purchased 17 electric-arc furnaces valued at more than \$15 million from Swindell-Dressler.

2. The furnaces were for use at the iron foundry at the Kama River Truck Factory.
3. Swindell was to design and fabricate the furnaces as well as supervise installation and start-up.
4. The company was to supply initial spare parts and train Soviet personnel.
5. Nine of the furnaces, each with a capacity of 50 metric tons, were to be used in melting operations.
6. The remaining furnaces were to be holding furnaces, each with a 75 metric ton capacity.
7. The Soviets hope to insure proper use of the equipment by having Swindell train technical personnel.
8. The Soviets purchased the technological design of machinery and techniques for the foundry at Kamaz.
9. The content of the conversation focused squarely on Swindell's role in the design and engineering of the most advanced auto foundry.

10. He was put in touch with a representative of V/O Metallurgimport in the Soviet trade mission to Britain.
11. Through preliminary research he found out about Kamaz and adjusted his tactics accordingly.
12. He took the offensive by means of letters to top-level officials known to be involved in the Kama project.
13. Swindell received an official bid invitation from V/O Metallurgimport.
14. A high-ranking official of the MFT headed the Soviet delegation.
15. The Soviets wanted to find out about Swindell's technical expertise and financial capabilities.
16. They were subjected to intensive questioning by Soviet trade officials.
17. They said that they received no feedback as to where they stood while the Soviets played companies against one another.

18. The Soviets were opting for the highest possible degree of automation and consistently alluded to labor shortages in the Tatar ASSR.
19. I told him we would do everything we could to make the Russians here feel at home. I assured him our finances, men, money, and time would be at their disposal. Until he heard that from the chief-cook-and-bottle-washer, he was not too satisfied.
20. The Soviets were asking for more at the same price.
21. They came up with a 50% higher price for additional designs.
22. The Soviets continually dangled the carrot of larger contracts to obtain further price concessions on the Kama designs.
23. He did not take this bait and insisted on a profit for the firm.
24. Swindell-Dressler was able to secure a \$125 million export license authorizing the technology transfer embodied in the designs.

25. He was instrumental in channeling the application past mid-level bureaucrats to the White House.

26. Swindell's talents were characterized as not unique and it was stated that if the U.S. did not get the contract, foreigners would.

27. Prospects for detente (i.e. SALT) were consistently noted.

28. Licenses were issued to cover the foundry designs as well as possible equipment sales by Swindell.

29. Sixty Soviets are known to have been quartered in Pittsburgh while participating in working-groups with Swindell's personnel.

30. In the last quarter of 1973, about 25 of Swindell's engineers and technicians were to oversee installation of equipment at the Kama site near Naberezhnaya Chelny, 600 miles east of Moscow.

31. All U.S. companies involved in the project were to ship components which were to be pieced together by Russians.
32. Swindell-Dressler established a Moscow office, costing \$200,000 to \$300,000 annually, supplemented by two Soviet-made automobiles with a driver, three telephones, and a staff of two English-speaking secretaries.
33. In joint efforts to sell equipment and technology to the U.S.S.R., Swindell operates the office as a conduit for such companies as Armco, Alcoa, Honeywell and Mesta Machine.
34. The first stage of the foundry design to determine process flow and equipment was to be completed in 1972.
35. Swindell's designs and bids were based entirely on Soviet-supplied information. Swindell was not allowed inspection of the Kama site until March, 1973.

36. The granting of export licenses to Swindell-Dressler was consistent with the administration's desire in 1971 to utilize prospects for expanded U.S.-Soviet trade as a lever and a reward to gain political concessions from the Kremlin.
37. License applications by other companies for other parts of the complex were earlier rejected solely on the basis of mold-line size, i.e. the potential tank-making capacity of the plant.
38. The reliance on Soviet supplied data appears to have been naive and dangerous.
39. Another risky factor is the lack of any formal supervisory control over the construction, set-up, and operation of the foundry by Swindell.
40. Plant assembly by Russians entails all the attendant liabilities of Soviet construction work, i.e. poor quality and constant delays.
41. The Russian labor shortage was actually a shortage of skilled Soviet workers.

42. In light of available data it appears that at best the complex may be a diseconomy of scale.
43. In the Kama foundry, scrap prices, availability, etc., do not enter into the determination of what equipment is best - meaning most economical.
44. It is important to recognize the Soviet insistence on a fail-safe operation at Kama.
45. The foundry is to have nine mold lines for the grey and malleable section, and three for the precision steel casting facility.
46. The Flat Rock foundry does nearly the same job with five lines.
47. With reference to the negotiations:
- 1) It is clear that the Soviets were well informed from the first contact.
 - 2) Swindell had to resell its proposal numerous times to various trade officials and technical personnel.

- 3) The Soviets' information monopoly gave them an edge in bargaining.
- 4) The Soviets prefer dealing with top corporate officials.
- 5) One can observe Soviet tactics frequently used - vodka, lunches, extraction of last minute guarantees, and round-the-clock negotiations.
- 6) "Translation errors" can be a tactic to gain price advantages.
- 7) There is a general "wear them down" strategy.

Разбор случая №2 — Интервью с американским бизнесменом

Ниже приведён пример: интервью с американским бизнесменом, имеющим большой опыт ведения переговоров с Советским Союзом. Не называя имени этого бизнесмена и его фирмы, следует заметить, что его фирма — большой конгломерат, координирующий действия нескольких отделений. Их специализация охватывает и научно-исследовательскую работу для промышленности, и химическую технологию, и пищевую промышленность, и также, продажу потребительских товаров. В обязанности бизнесмена, с которым проводилось интервью, входит установление контактов с соответствующими всесоюзными министерствами, внешнеторговыми объединениями и с сотрудниками МВТ. Он также должен информировать потенциальных советских заказчиков о деятельности своих отделений.

Данный пример представлен в виде записи интервью с этим бизнесменом. Вопросы и комментарии того, кто проводит интервью, обозначаются буквой "В", а ответы бизнесмена обозначаются буквой "О".

В: Прежде всего, вероятно, будет полезным спросить, какую должность вы занимаете здесь и каковы ваши основные обязанности.

О: Ну, сейчас я являюсь руководителем торговой группы, задача которой заключается в распространении торговой деятельности нашей фирмы на Советский Союз. Я занимаюсь некоторыми другими делами, а на протяжении последних трёх-четырёх лет я главным образом занимаюсь только этим.

В: Каков в основном был характер ваших контактов с советскими организациями? Как долго вы уже ведёте переговоры и чего вы стараетесь добиться?

О: Мы начали вести переговоры с советскими организациями в 1974 году из этой конторы. И до этого у нашей фирмы было много контактов с Советским Союзом. Ответственность за развитие торговли с Советским Союзом была возложена на наше отделение в Европе, но в 1972 году стало очевидно, что основной конкурент развил новые торговые отношения с Советским Союзом. Руководство в этой стране считало, что будет целесообразнее поручить руководство нашей деятель-

ностью в Советском Союзе самому председателю правления фирмы, при этом против угрозы конкурентов можно будет предпринять более решительные меры. И не только это. Из этого немногого, что мы узнали о Советском Союзе в то время, мы сделали вывод, что советские представители предпочитают иметь дело с одним человеком, принимающим решения без необходимости консультироваться с целой группой руководителей. В результате председатель правления начал непосредственно руководить делами в Советском Союзе и некоторых других странах. Поскольку у него множество других дел, он выделил нескольких человек из своего штата для руководства этой деятельностью, и я являюсь ответственным за торговлю с Советским Союзом.

В: Каков объем переговоров, в которых вы участвуете в настоящее время?

О: Поскольку мы оказались в затруднительном положении: наш конкурент уже подписал долгосрочный контракт с советским правительством, и поскольку в тот момент у него были некоторые политические преимущества, здесь в Америке это вызывало серьезное беспокойство: чего мы пытаемся достигнуть? Поэтому мы разработали стратегию, одобренную нашим руководством, согласно которой мы решили начать изучение методов ведения торговли в Советском Союзе. Мы старались продемонстрировать наши возможности в некоторых других областях, кроме продажи товаров ширпотреба. Для этого мы набрали специалистов каждой из разнообразных областей техники, которыми мы занимаемся. Зная об интересе в Советском Союзе к прогрессивной технологии, мы считали, что это будет хорошим способом заинтересовать их тем, чем мы занимаемся. Затем было решено, что мы привезем эту группу специалистов в Советский Союз, чтобы они ознакомили различные министерства с нашей деятельностью. В результате мы в достаточной степени заинтересовали советских представителей, чтобы подписать с ними несколько протоколов и техническое соглашение с Госкомитетом по науке и технике о сотрудничестве в этих различных областях. Затем мы подписали протокол, явившийся развитием соглашения с Министерством пищевой промышленности, о работе над проектами, цель которых - разработка лучшей технологии

для чайной промышленности и создание коммерческих установок для производства кофеина из отходов чая и для производства растворимого чая. Мы также подписали протокол с Министерством мясо-молочной промышленности о выполнении совместной научно-исследовательской программы, направленной на производство сыворожки--белкового концентрата из творожной сыворожки. В нашем агро-химическом отделении, уже специализируемся по этим вопросам, была уже разработана такая технология. Таким образом в настоящее время мы строим экспериментальную установку для совместной работы, которую будут выполнять обе наши стороны.

В: Хорошо, значит вас попросили построить установку. Вы не продаёте им лицензию на использование ваших процессов или технологии?

О: Но это совместная научно-исследовательская программа. Цель её--разработка ноу-хау и приобретение знаний. А полученные таким образом знания будут в распоряжении обеих сторон. Интересно, что в этом случае мы можем работать непосредственно с Министерством мясо-молочной промышленности и нам не нужно обращаться в МВТ, поскольку мы ничего не покупаем и не продаём. Мы посылаем эту экспериментальную установку туда, и нам надо получить экспортную лицензию от собственного правительства, но не приходится тратить время на МВТ. Мы можем иметь дело непосредственно с министерством-заказчиком.

В: Интересно. Я впервые слышу о такой сделке.

О: Да, это единственный случай. Чтобы узнать, как торговать в этой стране, мы делаем довольно необычные вещи. Эту часть нашего стратегического плана мы выполнили очень хорошо. Я думаю, что мы очень многое узнали о том, как торговать с Советским Союзом, поскольку нам удалось проникнуть за обычный барьер, а в результате нашей работы с Госкомитетом по науке и технике нам удалось найти множество путей совместной деятельности.

В: В какой степени вы практически имели дело с советскими внешнеторговыми организациями?

О: В довольно значительной. Наш первый опыт работы с МВТ мы получили при работе над установ-

кой по производству кофеина. Вскоре после подписания протокола была отправлена делегация, состоящая из двух-трех инженеров, одного научно-исследовательского работника и меня в Москву и затем в Грузию, где мы практически разговаривали с людьми, руководящими установками по сушке чая. Там также имеется институт чая. Мы познакомились со всеми этими людьми, они рассказали нам, что они хотят, дали технические спецификации. Это не является необычным--работать непосредственно с министерством, заказчиком над детальным разрешением технических проблем для выяснения, что хочет министерство. Более того, мы старались выяснить, что хочет организация, директор завода, какова должна быть величина установок, сколько на ней будет работать человек, каким будет используемое сырьё. Все эти вопросы были решены, после чего были продолжены переговоры с Министерством пищевой промышленности в Москве. По возвращении у нас было достаточно информации для разработки проекта процесса и установки, и мы решили предложить комплексную установку. Мы построили модель установки, отвезли её в Советский Союз и показали Министру пищевой промышленности, внесли некоторые изменения, и всё шло очень гладко. Теперь мы заметили, что на наших переговорах всё время присутствует какой-то человек, который сидит очень тихо, и мы не обращали на него особого внимания и не старались выяснить, кто это. Однако он сидел на всех переговорах. Возможно его нам даже представляли как представителя МВТ, кем он в действительности и являлся. Неожиданно нам сказали: "Ну, хорошо, мы удовлетворены техническими спецификациями на установку. Теперь нам нужно обратиться в МВТ." И оказалось, что этот человек играл очень важную роль во всём деле. Он сидел на совещаниях, делая заметки, так что он был в курсе всех дел. Затем нам устроили встречу с МВТ, которое направило нас в два В/О--Технопромимпорт, занимающееся импортом оборудования, и Медэкспорт, поскольку наша сделка была компенсационная и мы собирались покупать кофеин, вырабатываемый нашей установкой. Таким образом нам пришлось вести переговоры по двум контрактам: один на импорт оборудования и один на экспорт готовой продукции. Мы провели переговоры, после которых последовало долгое молчание. Ничего не происходило. Это было приблизительно то время, когда у них были проблемы с нехваткой валюты.

Их взгляд на проект в целом изменился и стал гораздо более искушенным. Они начали принимать во внимание общую картину финансирования, а не только приток твердой валюты, точно так же, как действовал бы американский руководитель предприятия. Оказалось, что по нашему проекту не будет отдачи в конце концов. Поэтому они потеряли к нему интерес. Я думаю, что они были очень довольны той тщательностью, с которой мы подготовили наше предложение. Я думаю, что это создало нам очень хорошую репутацию и поэтому, вероятно, она стоила затраченных средств.

В: Получили ли вы уже какую-нибудь реальную компенсацию?

О: Если вы спрашиваете, вернул ли я свои деньги, то ответ - нет.

В: Но я предполагаю, что у вас до сих пор есть доступ к этим людям.

О: Безусловно. Как раз сейчас они очень заинтересованы... те же самые люди, с которыми мы имели дело по кофейной установке... работают с нами сейчас над установкой по производству растворимого чая. Дела идут очень хорошо.

В: Можете ли вы охарактеризовать специфические этапы переговоров? Другими словами, едете ли вы туда сначала для ведения технических переговоров? Согласовываете ли затем спецификации? Переходите ли после этого к переговорам по контракту? Существует ли отдельный этап переговоров для обсуждения финансовых вопросов?

О: Безусловно. Все технические вопросы решаются с министерством-заказчиком. Я думаю может быть это не совсем обычно и так произошло только в нашем случае, но это не так уж удивительно. В такой ситуации вы имеете дело непосредственно с министерством-заказчиком и его заказчиками - с людьми, которые практически будут работать на установках после пуска их в эксплуатацию. У нас с ними есть общий язык, большее взаимопонимание. Техники, инженеры и другой технический персонал... не важно, на каком языке они говорят, если есть хороший переводчик, между ними всегда устанавливается контакт для совместного разрешения технических проблем. Будут и неко-

торые противоречия...они будут стараться получить самое лучшее оборудование, наилучшее, новейшее, и при этом будут говорить: "Черт с ней, с ценой." На первых этапах переговоров у вас создается впечатление, что цена не имеет значения, причём может оказаться, что они хотят приобрести оборудование, превышающее по спецификациям их потребности. На этом этапе вы ещё не знаете, что, когда вы попадёте в МВТ, там будут интересоваться только ценой: "Снизьте цену." Здесь могут оказаться люди, убеждённые, как и некоторые сотрудники из Госбанка или Госплана, в том, что этот проект не так уж важен, и может оказаться, что здесь же сидит кто-нибудь из этих учреждений, но, отвечая на ваш вопрос, могу сказать, что, как только заказчик скажет, что он удовлетворён техническими спецификациями, сотрудник МВТ становится основной фигурой на переговорах. Он сидел на технических переговорах и делал записи, поэтому надо быть очень осторожным, чтобы ваши сотрудники случайно не упомянули услышанную где-то цену. В этом случае такая цена становится максимальной, и вам придётся со временем её понизить. Понятно? Затем вы перебираетесь в МВТ для ведения переговоров с министерством или В/О. Там всё время переговоры будут проходить в атмосфере конкуренции. Они постараются выяснить ваши личные качества, оценить вашу стратегию, предугадать ваше поведение и т.д. Переговоры с ними будут трудными, очень, очень трудными.

В: Не могли бы вы суммировать свои впечатления о партнёрах по переговорам из МВТ? Очевидно это — профессионалы, прошедшие специальную подготовку...

О: И не только это. Они обычно весьма искусны в своём деле. Многие из них инженеры. Вы встретите среди них специалистов в трёх основных областях: юриспруденции, экономике и технике.

В: Вы уже вели технические переговоры. Интересуются ли эти люди в какой-либо степени техническими вопросами, связанными с торговлей?

О: Безусловно! Они обладают глубокими знаниями в рассматриваемой области, но у них нет полномочий вносить изменения.

В: Уполномочены ли они принимать окончательное ре-

шение, когда идёт речь о принятии изменений в вашем предложении? Предположим, вы приезжаете с предложением или компенсационной сделкой, имеющей определённую цену, и ведёте переговоры на базе этой цены в течение довольно долгого времени. Вы видите, что ваше предложение не принимается, тогда на следующее утро вы приходите с другим предложением. Могут ли они, обычно рассмотреть его на месте или им приходится обращаться в более высокую инстанцию?

О: Я не могу ответить на этот вопрос. Я думаю... поскольку я никогда этого не делал... что вам следует в этом случае обращаться в инстанции, принимающие решения, и вести с ними переговоры. Я всегда так поступал. Я всегда знаю, когда переговоры заходят в тупик, и, когда это случается, я уезжаю домой.

В: Я слышал о случаях, когда американский партнёр по переговорам прибегает к тактике "отъезда", чтобы создать лучшую атмосферу переговоров.

О: Как дешёвый манёвр при переговорах может быть некоторые могут использовать его эффективно. Я не мог бы. Но я всегда делал одно основное предположение: что нам необходимо всегда добиваться, так это - доверия. Это именно то, чего мы добиваемся. А его ни в коем случае нельзя завоевать, используя дешёвые приёмы. Вы должны верить в то, что человек, сидящий по другую сторону стола - честный человек. Может быть он попытается вас сбить, с ним будет трудно договориться, и он будет делать всё, чтобы вы снизили цену или улучшили качество, или то и другое, но со мной никогда не случалось, чтобы они умеренно лгали о том, что они делают.

В: Какую стратегию или тактику они применяли в прошлом?

О: Наиболее распространённая - игнорирование. Когда вас заставляют сидеть в отеле до тех пор, пока вам всё не надоест. Со мной эта тактика не имела большого успеха, а я думаю, они это поняли. Со мной они почти не применяют её, но в начале безусловно пытались.

В: Если говорить о самих переговорах, как обычно строится работа? Сколько времени они длятся?

Когда начинаются?

О: Вы не можете устанавливать собственное время. Однажды у меня была назначена важная встреча. Я договорился встретиться с ними в среду или в четверг. Из-за восьмичасовой разницы во времени, когда вы туда приезжаете, вам необходимо отдохнуть. Я хотел пойти в некоторые музеи в Москве, поэтому я приехал на пару дней раньше, чтобы осмотреть город, побывать в музеях и отдохнуть. Я решил приехать в понедельник, тогда вторник и среда остались бы у меня для того, чтобы привыкнуть к разнице во времени, побездельничать и просмотреть заметки. У меня в американском банке в Москве есть приятель, и я пошёл познакомиться с ним после завтрака. Представьте себе, что через двадцать минут после того, как я вошёл в его контору...а переговоры были назначены только через два дня...мне позвонил из Госкомитета сотрудник, организовавший мою поездку, и сказал: "Сотрудники Союзплод-импорта готовы принять вас в 10 часов (это было примерно 9:30). Они посылают за вами машину в отель." Они хотели начать переговоры и захватили меня врасплох.

В: Какова обстановка при ведении переговоров?

О: Комната довольно большая со столом в центре, на котором стоит поддожины бутылок с безалкогольными напитками и водой. С одной стороны стола сидят все советские торговые представители, которые принимают участие в переговорах, а ваша группа - на другой стороне. Они всегда удивляются, если с другой стороны стола не очень много народа. Повидимому в этом случае они немного нервничают. Один из тактических приёмов - войти одному в комнату и пользоваться их переводчиком. Это прямо-таки выводит их из равновесия. Может ощущаться некоторая холодность отношения...безусловно не тёплые...но обычно атмосфера довольно дружелюбная. Климат изменится в зависимости от того, какое она хотят произвести на вас впечатление. Но будьте уверены, они попытаются предугадать вашу тактику.

В: Хорошо ли они реагируют на очень настойчивого партнёра, упорно отстаивающего свою точку зрения? Уважают ли они искусных партнёров по переговорам?

О: Да, только таких партнёров они и уважают. Но не за упорство ради упорства. Они могут отличить грубость и упрямство там, где это не необходимо. Я не думаю, что это вызывает в них большое уважение. Если вы начнёте трепаться, то потеряете их уважение.

В: Определили ли вы, нет ли у советских представителей каких-либо превалирующих интересов во время переговоров?

О: Советские представители не стремятся получить прибыли также как представители капиталистических стран, например, Германии, Японии, США. Но они чертовски чувствительны к убыткам. Они не хотят терять денег. Убытки для них весьма неприятны. Если в результате они не получают прибыли... в этом разница в их образе мысли во время переговоров. Вам нужно выбирать слова осторожно.

В: Тогда давайте подведём итог. В чем, по вашему мнению, переговоры с советскими представителями отличаются от переговоров с представителями любой другой страны?

О: Например, переговоры с японцами отличаются от переговоров с советскими представителями, как день от ночи. В Японии вы всё время чувствуете себя в приятном окружении, не зависимо от того, покупаете ли вы или продаёте. Они хотят быть гостеприимными хозяевами во время приёмов с гейшами, на обедах и т.п. Они как бы обезоруживают вас, создавая у вас впечатление, что они почти на вашей стороне. Но может случиться, что вы будете вести переговоры с японцами и в конце третьей недели в недоумении скажете: "Интересно, чего же они в действительности хотят?" Если вам понадобится больше 20 минут, чтобы выяснить, чего хотят русские, вы довольно-таки глупы. Они чертовски прямолинейны и очень быстро говорят вам, чего же именно они хотят. Их желания будут немного превращать ваши возможности. Вам лучше быть таким же прямолинейным и сказать: "Минуточку, друг, мы этого сделать не можем." Если вы боитесь высказать своё собственную точку зрения, то лучше оставайтесь в Нью-Йорке.

В: Возникают ли какие-либо особые проблемы при переговорах с советскими представителями?

О: Всегда существует проблема взаимопонимания. Американцы склонны к некоторой небрежности. Вам необходимо всё объяснять подробнейшим образом. Избегайте любой возможности быть неправильно понятым. Не считайте ничего само собой разумеющимся. Ничего не предполагайте. В США при переговорах между двумя фирмами американцы очень многое принимают на веру. В этом случае обычно применяется общее выражение "вот, что мы собираемся сделать." В Советском Союзе вы так поступать не можете. Там всё должно быть очень чётко оговорено и именно поэтому получение контракта в Советском Союзе обходится вам гораздо дороже, чем в любом другом известном мне месте. Ваши чертежи и спецификации должны быть очень подробными.

В: Считаете ли вы, что в данном случае затрачивается гораздо больше времени, чем в большинстве стран?

О: В два - три раза больше.

В: Окупается ли это?

О: В зависимости от того, сколько вы готовы платить. Когда мы ещё не подписали контракты, которые говорили: "Какого чёрта вы туда едете?" Как я уже сказал, мы просто не можем с точки зрения конкуренции позволить нашим конкурентам захватить рынок и научиться торговать на нём, не обучившись этому сами. Но я не думаю, что мы можем допустить, чтобы они знали больше о том, как там торговать или знали лучших людей или были в лучших отношениях с людьми, с которыми нам придётся иметь дело в Советском Союзе, поэтому мы собираемся потратить определённую сумму для того, чтобы добиться этого. Занимаясь всем этим, мы надеемся научиться получать прибыль от контрактов, которых мы добиваемся. И возможно мы научимся продавать некоторые советские товары на нашем рынке, что важнее всего... компенсационные сделки. Многие американские фирмы имеют множество товаров, которые они могут продавать в Советском Союзе. Выигрывают те фирмы, которые найдут способ доказать русским свою незаменимость, поскольку они обладают способностью продавать западные товары в Советском Союзе, но одновременно находить источники твёрдой валюты для оплаты, этих товаров.

СЛОВАРЬ ВТОРОГО СЛУЧАЯ

Страница № 77

конгломерат
охватывать
научно-исследовательский
пищевой
потребительский
распространение
добиться
целесообразнее
проручить

Страница № 78

правление
против
угроза
стратегия
одобренный
товары ширпотреба
набрать

Страница № 79

чайный
установка
кофеин
отход
растворимый
растворимый чай
сыворотка
белковый
концентрат
творожный
агро-химический
совместный
впервые
единственный

conglomerate
to involve, encompass
scientific research
food
consumer
expansion
to achieve
more efficient
to entrust

board, management
against
threat
strategy
approved
consumer goods
to assemble

tea
plant
caffeine
waste
soluble
instant tea
whey
protein
concentrate
curd, cheese
agri-chemical
cooperative
for the first time
only

барьер
практически
в довольно значительной
степени

Страница № 80

сушка
сырьё
гладко -
удовлетворён
совещание
быть в курсе
устроить
компенсационный
нехватка
shortage

Страница № 81

искушённый
приток
твёрдый
тщательность
создать
стоить
доступ
безусловно
кофейновый
sophisticated
inflow
hard
thoroughness
to create
to be worth
access
without question
caffeine

Страница № 82

противоречие
чёрт с ней, с ценой
впечатление
превышающий
попадать
убеждённый
фигура
услышанный
перебираться
яснить личные качества
conflict, dispute
to hell with the price
impression
exceeding
to get to
convinced
person
heard
to move
to size up as a person

обладать
полномочие

Страница № 83

инстанция

тупик

манёвр

доверие

ни в каком случае

завоевать

сбить

лгать

игнорирование

надоест

Страница № 84

собственное время

побездельничать

замётки

повидаться

врасплох

обстановка

полдюжины

безалкогольный

нервничать

прямо-таки

выводить из равновесия

ощущаться

дружелюбный

произвести впечатление

несговорчивый

отстаивающий

Страница № 85

упоротво

упрямство

трепаться

to command
authority

stage, level of command
blind alley, sticking point

manoeuvre

trust

in no case

to win

to fake out of position

to lie

ignoring

to be sick of

your own schedule

to loaf

notes

to see, visit with

flat-footed, unawares

setting

half-a-dozen

non-alcoholic

to be nervous

really

to throw off, rattle

to sense

friendly

to create an impression

intractable, tough

standing up for, defending

toughness

obstinacy

to waffle, blather

превалирующий

чувствителен

осязтим

окружение

гостеприимный

хозяин

гейша

обезоруживать

недоумение

понадобиться

довольно-таки

глуп

чертовски

прямолинейный

Страница № 86

небрежность

сам собой разумеющийся

предполагать

окупаться

какого чёрта

захватить

обучившись

выиграть

незаменимость

prevailing

sensitive

real, perceptible

surroundings

hospitable

host

geisha

to disarm

perplexity

to require, need

fairly, pretty

stupid

damned

straight forward

carelessness

self-evident

to suppose

to pay off, be justified

why in the hell

to take over

having learned

to win

indispensability

УПРАЖНЕНИЕ № 5

Напишите ответы на вопросы и приготовьтесь к устному ответу:

1. Какую должность занимает американский представитель?
2. Почему руководство фирмы решило передать торговлю с Советским Союзом под непосредственный контроль председателя правления?
3. С кем советские представители предпочитают вести переговоры?
4. Почему конкурент американского представителя пользовался преимуществом?
5. Как он решил поступать?
6. Какую группу создала фирма американского представителя?
7. К какому результату привела поездка в Советский Союз группы экспертов?
8. Какой протокол подписал американский представитель с Министерством пищевой промышленности?

9. Какую цель преследовал протокол, подписанный с Министерством мясо-молочной промышленности?
10. Какую часть своей стратегии осуществил американский представитель?
11. К кому в СССР американский представитель обратился по поводу завода по производству кофеина?
12. Что делала делегация американского представителя в Грузии?
13. Почему надо работать с министерством-заказчиком?
14. Что в конце концов предложил американский представитель?
15. Кто присутствовал на всех переговорах, не участвуя в них?
16. Что надо делать после того, как сотрудники министерства-заказчика одобряют технические спецификации?
17. Что произошло в МВТ?

18. Почему американскому представителю надо было вести переговоры с двумя В/О?
19. Что произошло после заключения переговоров?
20. Почему из переговоров не вышло ничего конкретного?
21. Почему американский представитель не считал свою работу безрезультатной?
22. С кем американский представитель ведёт переговоры сейчас? О чём?
23. Какие вопросы задаются американскому представителю об этапах в переговорах?
24. Как решаются технические вопросы?
25. Какие отношения обычно устанавливаются между техническими специалистами обеих сторон?
26. Кто в советском внешнеторговом аппарате интересуется ценой?

27. Считают ли обычно сотрудники МВТ или Госплана сделку такой же важной, как технические специалисты министерства-заказчика?
28. Какую роль играет в переговорах представитель МВТ?
29. Можно ли американским инженерам неофициально говорить о цене, когда идёт обсуждение технических вопросов?
30. Каких отношений можно ожидать при переговорах в МВТ?
31. Какое мнение о советских партнёрах по переговорам в МВТ имеет американский представитель?
32. Как они подготовлены к работе?
33. Имеют ли советские представители из МВТ право менять технические детали сделки?
34. Что американский представитель считает необходимым для успешного ведения переговоров?
35. Какое поведение по отношению к представителям другой стороны американский представитель считает нормальным?

36. Какая тактика обратила на себя особое внимание американского представителя в СССР?
37. Строго ли советская сторона выполняет программу переговоров?
38. Опишите обстановку, в которой ведутся переговоры.
39. Какую делегацию ожидают советские участники с другой стороны?
40. Какое намерение имеют советские представители с самого начала?
41. Какого партнёра уважают советские представители?
42. Чего советские представители стараются избежать в торговой сделке?
43. Как, по мнению американского представителя, переговоры с советскими представителями отличаются от переговоров в других странах?
44. Какие особые проблемы возникают при переговорах с советскими представителями?

45. Какие сделки, по мнению американского представителя, будут самыми успешными?

УПРАЖНЕНИЕ № 6

Переведите следующие предложения на русский:

1. The firm is a large conglomerate, which coordinates the activities of several subsidiary firms.
2. Their areas of specialty range from industrial research and development, chemical engineering, and food processing to consumer goods sales.
3. It is his responsibility to establish lines of communication with the relevant all-union ministries, FTO's and Ministry of Foreign Trade officials to promote the activities of these various companies to potential consumers.
4. His position now is that of General Manager for a business group whose responsibility is to move his company's business activities into the USSR.
5. The responsibility for developing business with the Soviet Union was placed with an office in Europe.

6. It became apparent in 1972 that a major competitor had developed new business in the Soviet Union.
7. The management here decided that it would be more effective to entrust the control and supervision of our activities in the Soviet Union to the Chairman of the Board.
8. It seemed to us that the Soviets preferred to deal with one man who made the decisions and did not have to review them with a whole bunch of bosses.
9. We tried to demonstrate our capabilities in areas other than consumer sales.
10. We got the experts together from each of our technology fields, because we knew of the Soviets' interest in high technology.
11. We took this group to the Soviet Union to make presentations to various ministries.

12. We signed a number of protocols and technical agreements with the State Committee on Science and Technology for cooperation in these various fields.
13. We signed a protocol to develop a better technology in the tea industry and to try to develop commercial plants for the production of caffeine from tea wastes and for the production of instant tea.
14. We are not licensing them to use our technology; we have a joint research program to produce know-how.
15. We are working directly with the end-user because there is no buying or selling. We are supplying them with a pilot plant.
16. We have learned a lot about how business gets done in the Soviet Union.
17. The representative of the MFT had been sitting in on all the negotiations, and he knew everything that had gone on.

18. We had to negotiate two contracts - one with Texnopromimport for the machinery, and one with Medexport for the caffeine that would be produced by the plant.
19. They considered their total financial payout, not just the inflow of hard currency.
20. It was worth the money in that we built goodwill.
21. We still have access to the people we worked with.
22. Once the end-user is satisfied with the technical specifications, the MFT representative becomes a key figure.
- 23.- One should not mention a price until all the Soviet demands are clear, because it will become the ceiling price.
24. At the MFT there is only an adversary relationship, where they quickly size you up as a person and negotiator.

25. The MFT representatives are very knowledgeable about the technical aspects of the deal, but they are not in a position to change them.
26. I always know where my choking point is, and when we get to that point, I go home.
27. The man on the other side of the table will try to fake you out of position; he will hammer on you to try to get your price down or your quality up.
28. Since there is an eight hour difference in time between New York and Moscow, after you arrive you need to catch up with the clock.
29. They wanted to start negotiations, and they caught me flat-footed.
30. It really rattles the Soviet negotiators if you come alone and use their interpreter.
31. They respect a hard bargainer who can press home his point.

ВТОРОЙ РАЗДЕЛ

УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖА И РОЛЬ КРЕДИТА

Расчёты между СССР и капиталистическими странами производятся не в рублях, а в свободно-конвертируемой валюте.* Что касается советско-американской торговли, то оплата обычно производится в долларах США..

В СССР существует валютная монополия и право распоряжаться иностранной валютой сосредоточено в руках нескольких государственных учреждений. Валютный резерв, которым распоряжается Госбанк и Внешторгбанк, называется валютной кассой. В Советском Союзе считают, что размер валютной кассы должен быть достаточным для того, чтобы своевременно производить платежи и выгодно использовать конъюнктуру капиталистического рынка. Экспортно-импортные операции предусмотрены в плане, но при платежах иностранной валютой внешнеторговые работники всегда стараются уплатить за приобретаемые товары сумму меньшую от той, которая предусмотрена в плане.

Что касается механизмов расчёта во внешней торговле--это не очень сложное дело. Расчёты СССР с США обычно осуществляются путём оплаты товаров немедленно после их отгрузки.

Внешторгбанк руководит валютными ресурсами по валютному плану и хранит большую часть свободно-конвертируемой валюты в иностранных банках, с которыми советский банк имеет корреспондентские отношения. На текущих счетах хранится та часть валютных ресурсов, которая будет использована для платежа в ближайшее время. Остальные ресурсы хранятся в депозитах (срочных вкладах), с тем, чтобы получать прибыль в виде процентов, уплачиваемых банками.

Капиталистические фирмы получают деньги за проданные Советскому Союзу товары сразу же после их отгрузки. Платежи за эти товары осуществляются иностранными банками по поручению Внешторгбанка. Последний по указанию советского В/О, заключившего соглашение о закупке, даёт распоряжение иностранному банку перечислить определённую сумму в иностранной валюте на текущий счёт капиталистической фирмы, продавшей данный товар.

*Подробное описание в учебнике ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ СССР, стр. 363-403.

Торговля между СССР и промышленно-развитыми капиталистическими странами усложняется тем, что СССР ввозит гораздо больше товаров, чем вывозит. Так как импорт Советского Союза оплачивается иностранной валютой, заработанной только экспортом, СССР испытывает валютное напряжение и должен прибегать к кредитам.

Кредит всегда играет важную роль во внешней торговле. Когда отдельные фирмы продают товары в кредит, эти кредиты называются коммерческими или фирменными кредитами. В таких случаях импортёры (в данном случае, советские В/О) обычно выдают векселя, которые учитывают банки стран экспортёров. Коммерческие кредиты, таким образом, становятся банковскими кредитами. Банки стран экспортёров могут также предоставлять кредиты непосредственно советским В/О. Большая часть финансирования советско-американской торговли обеспечивается частными кредитными учреждениями США или европейскими банками.

Кредитная политика некоторых промышленно-развитых капиталистических стран направлена на расширение своего мирового рынка сбыта. Эти страны предоставляют кредиты от имени государства на выгодных условиях, например, на низкий процент и с долгосрочным погашением кредита.

Американские финансовые кредиты предоставляются Эксимбанком США. В периоде от 1971 года до 1974 года Советский Союз несколько раз получал кредиты от Эксимбанка но в 1974 году Конгресс США принял закон в области торговли, устанавливающий верхний предел кредитов (300 миллионов долларов), которые могут быть предоставлены СССР. Пока этот закон действует, новые финансовые кредиты США для СССР сильно ограничены, а американские фирмы, желающие заключить контракты с советского В/О, должны искать кредитов в частных банках. Иногда американские фирмы, имеющие дела с СССР, пользуются финансовыми кредитами западноевропейских государств посредством своих филиалов в этих странах. Однако, узнать величину таких кредитов почти невозможно. Если в процессе переговоров возникнет необходимость предоставления больших кредитов, то в большинстве случаев фирма, ведущая переговоры прибегает к услугам консультанта по международному финансированию или специалиста из своего штата, включённого в состав торговой делегации. Поэтому лицу, ведущему переговоры, вовсе необязательно знать все сложности международного финансирования, но ему надлежит разобратся в общем процессе и уметь разумно оперировать финансовыми условиями, включаемыми в большинстве контрактов. Представитель советского В/О безусловно бу-

дет пытаться получить кредит на более низкий процент, чем это обычно принято. Поэтому американский представитель, ведущий переговоры, должен знать сможет ли его фирма обеспечить кредит для СССР на такой процент. При этом должен хорошо ориентироваться в соотношении между общим финансированием и ценой контракта, т.е. включить в стоимость контракта потенциальную разницу между процентом, на который СССР может брать кредит в западных банках и процентом, на который получен контракт.

Виды финансирования сделок во внешней торговле принято классифицировать по продолжительности срока кредита. Краткосрочные займы чаще всего предназначены для финансирования небольших закупок, причём срок их обычно истекает через год. Кредит этого типа чаще всего предоставляют главные коммерческие банки в США и в Западной Европе, иногда корпорация сама обеспечивает кредит из собственных ресурсов. Во многих случаях Внешторгбанк выдаёт аккредитив продавцу по указанию советского В/О, заключающего контракт. Оплата производится после получения отгрузочных документов, свидетельствующих о том, что условия поставки товаров выполнены. Однако, при установившихся контактах между советским В/О и американской фирмой, нередко бывает, что они обходятся без формального аккредитива. В последнем случае В/О сохраняет открытый счёт у американской фирмы, расплачиваясь за товары или при их поставке, или в согласованные сроки.

При крупных сделках, таких как продажа заводов, технологий производства или отдельного оборудования, представляются кредиты на средние сроки (от 1 до 5 лет) или долгосрочные (от 5 до 12 лет). Из-за значительной стоимости этих сделок обеспечение такого кредита часто является сложным. Коммерческие банки могут оказаться не в состоянии предоставить достаточные кредиты и тогда приходится создать консорциум или синдикат, чтобы обеспечить необходимый капитал. Пока не был установлен предел кредита (300 миллионов долларов, выдаваемого Эксимбанком США) традиционным методом финансирования крупных сделок были кредиты, гарантированные правительством США. Это ограничение вынудило деловые круги США искать кредиты в других местах, в основном в зарубежных банках.

Поскольку эти сделки заключаются на большие суммы, советские представители обращают особенное внимание на величину проценту при долгосрочных кредитах и кредитах на средние сроки. Можно ожидать, что они отдадут предпочтение предложениям, включающим кредиты на низкий процент, если даже продажная цена ока-

жется более высокой. По сравнению с кредитами, гарантированными правительством, кредиты предоставляемые частными банками почти всегда бывают на более высокий процент. Чтобы сохранить свою конкурентноспособность, американская фирма может быть вынуждена принять на себя высший процент или обеспечить кредит в своём европейском филиале, имеющем в своём распоряжении финансовый кредит.

Стандартной процедурой для советских В/О при взятии кредита на средние сроки или долгосрочных кредитов, является подписание векселей на каждый платёж согласно условиям контракта. Ввиду того, что величина процента очередного платежа может отличаться от предыдущего, в каждом векселе указываются условия контракта. Внешторгбанк гарантирует погашение векселей как правило два раза в год.

Небольшой запас твёрдой валюты в СССР предназначен для импорта только необходимых товаров. Поэтому В/О часто настаивает на том, чтобы американские фирмы приобрели советские товары или согласились сделать закупки в СССР на определённую сумму, т.е. компенсационная сделка.

В настоящее время в торговле между США и СССР существуют два вида компенсационных сделок. Наиболее популярным видом является контр-закупка. Как следует из самого названия она состоит из двух отдельных, но компенсирующих друг друга сделок. Первая сделка заключается в продаже американского товара Советскому Союзу. Во время переговоров подписывается торговое соглашение, по которому американская фирма закупит в Советском Союзе товары, стоимость которых составляет определённый процент цены контракта. Затем американская фирма заключает второй контракт с В/О, в номенклатуру которого входит товар, который она хочет купить.

Второй вид компенсационных сделок очень похож на первый. Разница заключается в видах товаров, закупаемых у Советского Союза а также в цене компенсирующих друг друга сделок. При "обратной закупке" американская фирма обычно соглашается на закупку в течение продолжительного периода времени товаров, изготовленных заводом, по технологии или на оборудовании, поставленных американской фирмой. Разница между ценой первоначальной сделки и "обратной закупки" обычно очень невелика, хотя в некоторых случаях стоимость "обратной закупки" даже превышает стоимость первоначальной. Сделки этого типа часто рассчитаны на период от 10 до 20 лет, в определённой степени из-за задержки, вызванной введением

в эксплуатацию оборудования, завода или технологии. Поскольку американские фирмы, поставляющие заводы и-ли технологию стараются соблюдать стандарты на ка-чество продукции, существует возможность получить высококачественные товары из СССР.

В случае компенсационной сделки, состоящей из двух отдельных операций, обычно требуются два отдель-ных контракта. В зависимости от типа товаров иногда необходимо, чтобы два В/О вели самостоятельные пере-говоры по каждой сделке. Если товары относятся к од-ной и той же отрасли промышленности, то возможно, что одно В/О будет достаточно компетентно, чтобы вести переговоры по обоим контрактам.

СЛОВАРЬ ВТОРОГО РАЗДЕЛА

Страница № 101

платёж	payment
роль	role
кредит	credit
расчёт	clearing, payment
капиталистические страны	Western countries
производиться	to be effected, carried out
рубль	Ruble
свободно-конвертируемый	freely convertible
валюта	hard currency
касаться	to concern
оплата	payment
доллар США	U.S. Dollar
валютный	currency
-распоряжение	disposal
резёрв	reserve
распоряжаться	to be at the disposal of, manage
называться	to be called
касса	fund, bank
достаточный	sufficient
своевременно	in good time, opportunely
выгодно	advantageously
использовать	to use, take advantage of
конъюнктура	current market conditions
действие	activity
предусмотрен	provided for
уплатить	to pay
приобретаемый	being acquired
меньший	lesser
механизм	mechanism
немедленно	immediately
хранить	to keep

корреспондентский	correspondent
отношения	relations
текущий	current, checking
счёт	account
депозит	deposit
срочный вклад	time deposit
процент	interest
уплачиваемый	which is being paid
отправка	shipment
осуществляться	to execute, fulfill
поручение	authorization
последний	the latter
указание	instruction
распоряжение	instruction
перечислить	to credit, enter
Страница № 102	
промышленно	industrially
развитый	developed
усложняться	to be complicated
ввозить	to import
вывозить	to export
валютное напряжение	hard currency shortage
полагать	to rely
отдельный	individual
коммерческий	commercial
фирменный	firm, commercial (in English, commercial credit is any bank credit)
импортёр	importer
экспортёр	exporter
выдать	to issue
вексель	promissory note
учитывать	to discount
банковский	bank
предоставлять	to grant

обеспечиваться
частный
кредитный
политика
рынок сбыта
финансовый кредиты (от
от имени государства)

долгосрочный
погашение

Эксимбанк США
закон

действовать
ограничен

искать

филиал

узнать

размер

прибегать

состав

вовсе

надлежит

разбираться, разобраться

Страница № 103

низкий

принято

соотношение

продажный

вид

классифицировать

продолжительность

срок

краткосрочный

заём

причём

истекать

to be supplied
private
credit
policy
market, territory
governmental credits

long-term

payback

U.S. Export-Import Bank
law

to be in effect

limited

to seek

affiliate, subsidiary

to uncover, determine

size

to resort to

staff, composition

at all

it is necessary,

to understand

low

usually done

correlation

sales

type, kind

to classify

duration

time, term

short-term

loan

and, moreover

to expire

аккредитив
отгрузочный
документ
указывающий
обойтись
формальный
согласованный
средний
долгосрочный
консорциум
синдикат
капитал
зарубежный
конкурентоспособность
величина
отличаться
компенсационный
популярный
контр-закупка
компенсирующий
проданный
требуемый
разница
закупаемый
изготовленный
"обратная закупка"

невелик
превышать
рассчитан
задержка
вызванный.

Страница 104

изготовление

letter of credit
shipping
document
which shows, indicating
to manage
formal
agreed upon
medium, middle
long-term
consortium
syndicate
capital
foreign
competitiveness
magnitude
to differ
compensation
popular
counter-purchase
compensating
sold
necessary to, required
difference
being purchased
produced
buy-back (not yet a general-
ly accepted term in Rus-
sian)

small
to exceed
set up
delay
caused

production, manufacture

УПРАЖНЕНИЕ № 7

Напишите ответы на следующие вопросы и приготовьтесь к устному ответу:

1. В какой валюте производятся расчёты между СССР и капиталистическими странами?
2. Какая валютная система действует в СССР?
3. Что такое валютная касса?
4. Всегда ли внешнеторговые работники соглашались платить ту сумму, которая была определена при предусмотренной в плане закупке?
5. Сложен ли механизм расчётов во внешней торговле?
6. Каким образом осуществляется оплата за товары?
7. Где Внешторгбанк хранит свободную валюту?
8. Что такое текущий счёт?
9. Что такое депозит?

10. Когда Внешторгбанк осуществляет платежи капиталистическим фирмам?
11. Кто осуществляет платежи и как это делается?
12. Что усложняет торговлю между СССР и промышленно-развитыми капиталистическими странами?
13. На что следует полагаться, когда страна испытывает валютное напряжение?
14. Редким ли случаем во внешней торговле является закупка в кредит?
15. Что такое фирменный кредит?
16. Что выдаёт импортер экспортеру, когда он покупает в кредит?
17. Что делают банки стран-экспортеров с векселями, выданными импортерами?
18. Что такое банковский кредит?

19. Обеспечивает ли правительство США большинство финансирования советско-американской торговли?
20. Какую цель имеет кредитная политика промышленно-развитых капиталистических стран?
21. Какие страны надеются обеспечить свой рынок сбыта?
22. Предоставляет ли американское правительство финансовые кредиты?
23. Какой закон принял Конгресс США в 1974 году?
24. Какое значение для советско-американской торговли имел закон о торговле с 1974 года?
25. Что должна сделать американская фирма, когда невозможно получить государственные кредиты в США?
26. Какое преимущество в получении финансовых кредитов имеет международная корпорация?
27. Должен ли представитель фирмы, ведущий переговоры, быть специалистом по финансированию?

28. Что он должен знать о финансировании?
29. Как принято классифицировать кредиты? N
30. Что такое краткосрочный кредит?
31. Все ли финансовые кредиты краткосрочны?
32. Где можно получить краткосрочные кредиты?
33. Что делает Внешторгбанк, чтобы данное В/О могло получить краткосрочный кредит у американской фирмы?
34. Когда осуществляется оплата или погашение краткосрочного кредита?
35. В каких случаях пользуются кредитами на средние сроки, а когда долгосрочными кредитами?
36. Какой срок погашения имеет долгосрочный кредит?

37. Почему трудно обеспечить кредит при таких сделках, как продажа завода?
38. Что можно сделать, когда один банк капиталистической страны не в состоянии предоставить полный кредит для данной сделки?
39. На что особенно обращают внимание советские представители при получении кредитов?
40. Какое влияние на сделку имеют кредитные условия?
41. Почему советские представители предпочитают получать кредиты от правительства?
42. Почему американская фирма иногда берёт на себя часть высокого процента?
43. Каким образом советские В/О обычно производят платёж при получении кредит на средние или долгие сроки?
44. Какую форму финансирования в торговле востока с западом предпочитают в Советском Союзе, учитывая валютное напряжение СССР?

45. Что такое компенсационная сделка?
46. Почему Советский Союз предпочитает компенсационные сделки?
47. Какой вид компенсационных сделок является более популярным?
48. Сколько контрактов заключается при контр-закупке?
49. Должна ли американская фирма в случае контр-закупки закупить товары от советского В/О, которому она продала оборудование?
50. Чем отличается второй вид компенсационных сделок от первого?
51. Почему второй вид компенсационных сделок рассчитан на такой долгий период?

Переведите следующие предложения на русский:

1. Clearing payments between the USSR and the West are made in freely convertible currency.
2. In Soviet-American trade, payments are usually made in U.S. dollars.
3. The hard currency reserve is at the disposal of the State Bank and the Foreign Trade Bank, and it is called the hard currency fund.
4. The size of the currency fund should be sufficient to make payments on time and to take advantage of the hard-currency market.
5. The clearing mechanism in foreign trade is not very complex.
6. Clearing between the USSR and the U.S. is effected by payment for goods upon shipment.
7. The hard currency to be used for payments in the near future is kept in checking accounts.

8. The remaining reserves are kept in time deposits in order to earn interest.
9. Payments for goods upon shipment are made by Western banks by instruction of the Foreign Trade Bank.
10. The FTO concluding a contract of purchase informs the Foreign Trade Bank of the shipment of goods.
11. The Foreign Trade Bank instructs the Western bank to credit a specific sum in hard currency to the checking account of the Western firm which has sold the goods.
12. Trade between the USSR and the industrially developed countries is complicated by the Soviet Union's hard currency shortage.
13. Countries which wish to broaden their share of the world market offer government credits at low interest rates and with long-term repayment.
14. American governmental credits are granted by the Ex-Im Bank of the U.S.

15. The 1974 Trade Law established a limit of 300 million on the governmental credits that could be offered the Soviet Union.
16. Sometimes American firms take advantage of West European governmental credits via their subsidiaries in those countries.
17. The American negotiator should understand the overall process of financing Soviet-American trade and be able to deal with the financial terms normally included in such contracts.
18. The American negotiator should be aware of the relationship between the financing and the overall price of the contract.
19. Types of financing are normally classified according to the time period of the credit.
20. Short-term loans are usually for moderate purchases and expire within a year.

21. Short-term credit is usually granted to the Soviet Union by a private bank.
22. Upon the instructions of an FTO, the Foreign Trade Bank will often issue a letter of credit to the seller.
23. Sometimes an FTO maintains an open account with a firm.
24. Medium-term or long-term credit is granted for large deals.
25. When one bank is not able to handle the entire deal, a consortium or syndicate is formed.
26. The Soviets are especially sensitive to interest rates.
27. Governmental credits are always at a lower rate than bank credits.
28. Promissory notes are issued for each payment when the credit is medium-term or long-term.

29. The Foreign Trade Bank guarantees payment of the notes twice a year.
30. The small supply of hard currency in the USSR is designated for high priority imports.
31. An FTO might insist that an American firm purchase Soviet products of a certain value.
32. The most popular form of compensation deal is counter purchase.
33. In a buy-back deal, the American firm usually buys over a long period goods produced by the technology which it sold to the Soviet Union.
34. Buy-back deals are set up on a 10-20 year basis.

ТРЕТИЙ РАЗДЕЛ

КОНТРАКТ О ПРОДАЖЕ

Окончательно подписанный контракт между американской фирмой и советским В/О является результатом терпеливого ведения переговоров на протяжении месяцев или даже лет. Когда переговоры уже достигли стадии обсуждения таких деталей, как, например, сроков поставки, упаковки, перевозки и обучения кадров, то можно более уверенно рассчитывать на подписание контракта, хотя полностью гарантировать этого всё же нельзя. Следует, однако, отметить, что существенные переговоры о заключении контракта могут оказаться и безрезультатными. Месяцы, проведённые на переговорах могут оказаться напрасными в последний момент из-за разногласий относительно цены или условий финансирования.

Советское право предусматривает выполнение ряда условий, перед тем как контракт войдёт в силу. Во-первых, обе стороны должны подписать контракт. Поскольку только определённые лица В/О имеют право подписывать контракты, американская делегация должна вначале проверить по журналу "Внешняя торговля," кто из данного В/О уполномочен подписывать контракты. Всегда нужно две подписи с советской стороны, и, уполномоченными лицами часто являются генеральный директор и замдиректора фирмы. Во-вторых, организация, ведущая переговоры о заключении контракта должна быть уполномочена на торговлю данными товарами. В-третьих, чтобы контракт был действительным, он должен быть изложен в письменной форме. Наконец, условия контракта должны соответствовать советским законам и национальным интересам.

При заключении почти всех сделок с советскими В/О, советские представители предлагают стандартную форму контракта. Такой контракт обычно отражает те условия, которые В/О считает необходимыми. Советские В/О представляют контракты, написанные на русском языке на одной стороне страницы, а на другой стороне на английском языке. Оба текста, то есть английский и русский имеют одинаковую силу и должны быть подписаны обеими сторонами. Однако, имея в виду затруднения, связанные с расхождениями перевода и оригинала, надо тщательно обсудить все статьи контракта, чтобы достичь взаимного согласия относительно их значения.

Установление цен и условий поставки в контрактах советских В/О, соответствуют тем, которые общеприняты в международной торговле: FOB, FAS, CIF и Cif. Цена FOB (франко борт судна) значит, что продавец обязан нести издержки и ответственность за поставку товара на борт судна на определённое место (т.е. предмет, FOB судно порт Нью Йорк, США, \$100). FAS (франко вдоль борта судна), указывает, что продавец обязан за свой счёт доставить груз на пристань, к кранам перевозящего судна (т.е. предмет, FAS судно, \$100). CIF (стоимость, страховые и фрахт), и Cif (стоимость и фрахт) определяют, какие расходы должен понести продавец. Необходимо, чтобы обе стороны полностью согласились относительно условий поставки до установления цены, так как стоимость перевозок между США и СССР высока, а непредвиденные издержки при перевозке могут превратить прибыльную сделку в убыточную.

После подписания контракта все пункты и условия документа подлежат обязательному выполнению. Поэтому, если одна из сторон возражает против какого-либо из пунктов или желает вставить новое условие, эти изменения должны быть внесены в текст и скреплены соответствующими подписями. Многие стандартные контракты имеют свободные места для внесения таких исправлений. Свободные места оставляются также для записи деталей соглашения, как например, для описания изделий, спецификаций, сроков поставки, запасных частей и обязательств по обслуживанию, подготовки кадров, инспектирования, упаковочных инструкций, испытания, перевозки, условий кредита и финансирования и установки. Обычно обе стороны после достижения договорённости о терминах и тексте каждой страницы, ставят свои инициалы на каждой странице.

Советская сторона ожидает строгого соблюдения условий контракта. Обе стороны в сделке подчиняются советскому закону в случаях невыполнения обязательств по контракту. Однако, ряд пунктов вносится в контракт, с тем чтобы облегчить решение спорных вопросов и свести к минимуму необходимость прибегать к судебному иску. Можно назвать четыре пункта наиболее типичные для всех контрактов, характеризующие обязательства сторон: гарантии, санкции, форс-мажор и арбитраж. Ниже приведён образец стандартного контракта, чтобы ознакомиться с типичной формулировкой стандартного контракта советского В/О.

ОБРАЗЕЦ СТАНДАРТНОГО КОНТРАКТА В/О МЕТАЛЛУРГИМПОРТА

Контракт № 19-03/53332-422

Транс № 67154-67155

г. Москва

() июня 1975 г.

"Интеко Корпорейшн", США

именуемая в дальнейшем "Продавец," с одной стороны, и Всесоюзное объединение "Металлургимпорт," г. Москва, СССР, именуемое в дальнейшем "Покупатель," с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

§1. Предмет контракта

1.1. Продавец продал, а Покупатель купил на условиях ф.о.б. судно порт Нью-Йорк, США

следующее оборудование:

Один гидравлический и один пневматический испытательные стенды, включая два комплекта запчастей.

в полном соответствии с технической характеристикой и в комплектации согласно Приложению № 1.

§2. Цена и общая сумма контракта

2.1. Цена понимается ф.о.б. судно порт Нью-Йорк, США

Продавец несёт все расходы по поставке товара на условиях ф.о.б. включая стоимость морской упаковки, маркировки, погрузки на борт судна, укладки и укрепления оборудования в трюме, стоимость необходимого для этого материала, лифтовки, штивки, перемещения груза на причале, стивдорных работ, оплачивает доковые, портовые, крановые сборы и таможенные пошлины, а также оплачивает все другие расходы, которые могут возникнуть на территории страны Продавца

и страны порта отгрузки в связи с исполнением настоящего контракта. Право собственности на товар, а также риск случайной утраты или повреждения товара переходят с Продавца на Покупателя с момента перехода товара на борт судна в порту погрузки.

Общая сумма контракта составляет _____

2.2. Цены по позициям указаны в Приложении № 1 и устанавливаются в долларах США
(валюта)

2.3. Цены твердые и не подлежат изменению.

§3. Сроки поставки

3.1. Сроки поставки оборудования указаны в Приложении № 1.

3.2. Оборудование поставляется согласно спецификации, указанной в Приложении № 1, только комплектно по каждому трансу.

3.3. Некомплектная отгрузка оборудования по трансам не разрешается.

3.4. В указанным сроком оборудование должно быть изготовлено, испытано, упаковано и поставлено
Ф.О.Б. судно порт

3.5. Датой поставки считается дата "чистого бортового" коносамента, выписанного на имя Покупателя.

§4. Условия платежа

Платежи за оборудование, поставляемое по контракту, будут осуществляться через "Чейз Манхэттен Банк," Нью-Йорк, следующим образом:

4.1. Платёж _____ долларов США, составляющий 10% общей суммы контракта, будет произведён Покупателем в течение 60 дней с даты подписания контракта и 45 дней с даты получения в Москве Внешторгбанком СССР на инкассо следующих документов:

4.1.1. оригинала и 5 копий счёта Продавца с указанием суммы авансового платежа,

4.1.2. банковской гарантии первоклассного банка США по форме, согласованной между Продавцом и Покупателем,

4.1.3. Фотокопии оригинала действующей экспорт-

ной лицензии или письма Министерства торговли США о том, что лицензии не требуется (в 3-х экз.),

Платёж в размере 85% от общей стоимости оборудования, включая запасные части, поставляемого по контракту комплектно по каждому трансу, будет производиться в соответствии с условиями финансового соглашения между Внешторгбанком, СССР, Чейз Манхэттен Банком (Национальная Ассоциация) и Экспортно-Импортным Банком, США, от 14 февраля 1974 г. (кредит Эксимбанка № 4423).

4.2. Платёж в размере _____ долларов США за техническую документацию поставляемую согласно Приложению № 2 будет производиться в течение 45 дней с даты получения в Москве Внешторгбанком на инкассо следующих документов, направленных через Чейз Манхэттен Банк:

4.2.1. оригинала и 5 копий счёта Продавца,

4.2.2. оригинала авианакладной об отправке в адрес Покупателя техдокументации, указанной в п.п. 1.1.1., 1.1.2., 1.3.1. Приложении № 2, подтверждающего передачу техдокументации представителю Покупателя в США,

4.2.3. перечня отправленной или переданной техдокументации,

4.2.4. акта-приёма техдокументации Покупателем, подписанного представителями Продавца и Покупателя.

4.3. Платёж в сумме _____ США долларов за оборудование и запчасти будет производиться после отгрузки оборудования в течение 45 дней с даты получения в Москве Внешторгбанком СССР на инкассо следующих документов, направленных через Чейз Манхэттен Банк:

4.3.1. специфицированного счёта Продавца--один оригинал и 4 копии (в которых должны быть указаны номер контракта, номер трансов, стоимость оборудования за вычетом авансового платежа, гарантийного платежа),

4.3.2. оригинала сертификата Поставщика, составленного в соответствии с требованиями фор-

мы № 1, Эксимбанка № 4423 от марта 1975г., удостоверяющего американское происхождение позиций,

- 4.3.3. полного комплекта "чистых бортовых" коно-саментов, выписанных на имя Покупателя с местом назначения--советский порт, вместе с обязательством Продавца экспортировать указанные позиции согласно кредиту Эксимбанка № 4423 от 21 марта 1973,
- 4.3.4. гарантийного письма Продавца, удостоверяющего качество и комплектность поставляемого оборудования и его соответствие условиям контракта(4 экземпляра),
- 4.3.5. специфицированных упаковочных листов(5 экземпляров),
- 4.3.6. разрешения инспектора Покупателя или представителя Покупателя на отгрузку оборудования после его испытания с участием инспектора Покупателя или без его участия в соответствии с п. 9 контракта(4 экземпляра),
- 4.3.7. протокола заводского испытания на каждое комплектно поставленное оборудование(4 экземпляра),
- 4.3.8. 4-х копий письма Продавца, подтверждающего отправку технической документации в адрес, указанный Покупателем, в соответствии с Приложением № 2 настоящего контракта на отгружаемое оборудование,
- 4.3.9. фотокопии оригинала действующей экспортной лицензии, если таковая требуется(в 3-х экз.).

Платёж должен быть осуществлён только за комплектные поставки по каждому трансу.

- 4.4. В случае, если после окончательных испытаний поставленное оборудование не достигнет количественных и качественных характеристик, оговорённых в контракте, что будет подтверждено протоколом, подписанным представителями Покупателя и Продавца, или актом экспертизы, выданным нейтральной организацией--Торгово-промышленной палатой СССР--Продавец обязуется вернуть гаран-

тийную сумму, которая не превышает 5% стоимости каждого номера транса, но не больше _____ долларов США в отношении всего поставленного оборудования в соответствии с формой гарантийного письма, как названо в Приложении № 3.

Платёж этой гарантийной суммы Продавцом не лишает Покупателя права предъявлять другие претензии, вытекающие из настоящего контракта.

Возмещения гарантийной суммы банком США не лишает Продавца права обращаться на арбитраж в соответствии со Статьей 17 контракта, в случае, если возникает спор между Продавцом и Покупателем в отношении гарантийной суммы.

- 4.5. Покупатель имеет право на удержание при оплате счетов сумм, предусмотренных контрактом:

--штрафа за задержку в поставке

Указанная оговорка должна быть включена в инкассовое поручение Чейз Манхэттен Банка.

- 4.6. Все расходы на инкассо подлежат оплате следующим образом:

Все расходы банка страны Продавца идут за счёт Продавца. Все расходы Внешторгбанка СССР идут за счёт Покупателя.

§5. Упаковка

- 5.1. Оборудование должно отгружаться в экспортной морской упаковке в ящиках.

5.1.1. Упаковка производится на заводе Продавца или вблизи его.

- 5.2. Ящики изготовлены из вполне

доброкачественных, сухих лесоматериалов, которые не должны иметь трещин, выпадающих сучков и других дефектов, уменьшающих прочность и надёжность упаковки, доски обшивки ящиков собираются в шпунт без щелей.

- 5.3. Для обивки стенок ящиков с внутренней стороны применяются водонепроницаемые материалы.

- 5.4. Все открытые обработанные поверхности деталей

должны быть тщательно покрыты антикоррозионными средствами.

5.5. Упаковка и консервация должны обеспечивать полную сохранность оборудования от всякого рода повреждений и коррозии при перевозке его всеми видами сухопутного и водного транспорта с учётом нескольких перегрузок в пути, а также длительно-го хранения в условиях жаркого лета и холодной зимы ($\pm 40^{\circ}\text{C}$).

5.6. Каждое место весом более 500 кг должно иметь надёжные салазки из деревянных брусков, соответствующих весу груза и приспособленные для строповки.

5.7. Упаковка должна быть приспособлена как к крановым перегрузкам, так и к перегрузкам ручным способом, на тележках и автокарах, поскольку это допускается весом и объёмом отдельных мест.

5.8. Продавец обязуется упаковывать оборудование таким образом, чтобы размеры отдельных мест или ящиков не превышали нижеуказанные максимальные габариты, допустимые при перевозке грузов по железным дорогам СССР без предварительного согласования:

длина - 10.000 мм.

ширина - 3.250 мм.

высота - 2.680 мм.

5.9. Если ящик больше указанного размера, то допускается изготовление ящиков со скошенными верхними углами. Скос должен начинаться с высоты 2.680 мм. с таким расчётом, чтобы ширина ящика на высоте 4.000 мм. не превышала максимально 1.240 мм. В случае, если груз не упакован в ящики, он должен вписываться в указанные габаритные размеры.

5.10. Эскизы ящика или места, размер которых превышает вышеуказанные габариты или вес которых в упакованном виде составляет 30 тонн и больше, а также эскизы ящика или места длиной более 10 метров Продавец должен представить Покупателю для согласования до начала изготовления оборудования. На эскизах должны быть указаны длина, ширина, высота, вес, а также координаты расположения центра тяжести каждого места и способ

крепления его на железнодорожном подвижном составе (масштаб эскизов 1:50, количества--5 экз. для каждого места).

- 5.11. В случае, если Покупатель подтвердит к провозу по железным дорогам СССР вышеупомянутые негабаритные и/или тяжеловесные грузы на основании представленных Продавцом эскизов, то Продавец обязан полностью соблюдать размеры и способ крепления груза на железнодорожном подвижном составе, предусмотренные на этих эскизах.
- 5.12. При отгрузке негабаритных и/или тяжеловесных грузов Продавец прикладывает к коносаменту железнодорожной накладной в 3 экз. вышеуказанные согласованные с Покупателем эскизы.
- 5.13. На каждое место в отдельности Продавец обязан составить упаковочный лист, в котором указывается наименование машины (модели) или отдельных деталей оборудования, номер контракта, заводской номер машины, номер позиций по спецификации контракта, вес нетто и брутто.
- 5.14. Один экземпляр упаковочного листа в водонепроницаемом конверте вкладывается в ящик с оборудованием и один экземпляр прикрепляется к наружной стороне ящика. Конверт, прикрепленный к наружной стороне, должен быть покрыт тонкой металлической пластиной, прибиваемой к ящику или привариваемой точечной сваркой непосредственно к металлическим частям оборудования, отгружаемого без упаковки.
- 5.15. Продавец несёт ответственность перед Покупателем и обязан возместить ему убытки, возникшие от порчи, повреждения или поломки груза вследствие его ненадлежащей или некачественной упаковки и/или консервации.
- 5.16. В случае если Продавец без согласования с Покупателем отгрузит груз с размерами, превышающими указанные в пунктах 5.8. и 5.9., Продавец возместит Покупателю возникшие вследствие этого расходы.

§6. Маркировка

- 6.1. Маркировка на каждом ящике с грузом должна наноситься с четырех сторон (на двух противополож-

них боковых сторонах и на двух торцовых). Груз, не упакованный в ящики, маркируется с двух противоположных сторон.

- 6.2. Маркировка должна быть нанесена четко, несмываемой краской на русском и английском языках и содержать следующее:

На боковых сторонах:

В/О "Металлургимпорт", СССР

Контракт №

Транс №

Место №

Вес брутто кг

Вес нетто кг

Размеры ящика в см (длина, ширина, высота)

Места, требующие специального обращения, должны иметь дополнительную маркировку:

Верх!

Осторожно!

На торцовых сторонах:

В/О "Металлургимпорт"

Контракт №

Транс №

Место №

Код №

- 6.3. На негабаритных, тяжеловесных и длинномерных местах (длиной более 10 метров), а также на грузах в ящичной упаковке весом 500 кг и более и высота которых превышает 1 м должно быть указано несмываемой краской место нахождения центра тяжести знаком "+" и буквами "ЦТ" (на торцовой и боковой поверхностях места), а также должно быть указано место захвата погрузочно-разгрузочными механизмами.

- 6.4. Места каждого транса нумеруются дробным числом, в котором числитель обозначает порядковый номер места, а знаменатель -- общее число мест, в котором упаковано комплектное оборудование, отгружаемое по данному трансу.

Запасные части к оборудованию упаковываются в отдельные ящики (эти ящики могут быть помещены в ящики с оборудованием). Отдельные ящики с запчас-

тями должны обозначаться полосой чёрного цвета. Полоса наносится горизонтально над маркировкой с двух противоположных сторон ящика (ширина полосы--5 см, длина--50 см).

- 6.6. Продавец обязан возместить Покупателю дополнительные расходы, которые могут возникнуть вследствие неправильной и/или неполной маркировки.

§7. Экспедиторская фирма

Погрузка оборудования.

- 7.1. Транспортно-экспедиторская обработка груза в порту погрузки будет выполняться агентом Покупателя фирмой

William H. Muller Shipping Corp.
25 Broadway
New York, New York 10004

- 7.2. По согласованию сторон, оборудование может быть отгружено из других портов США, кроме упомянутых в пунктах 1.1, и 2.1. контракта, а также из Монреаля, Канада.
- 7.3. Если перевозка оборудования будет производиться на линейных условиях, предусматривающих, что стоимость погрузки груза на судно входит в стоимость фрахта, то, учитывая условия пункта 2.1. контракта, Продавец возместит Покупателю стоимость погрузочных работ, согласно тарифам, действующим в порту погрузки.

Оплата будет произведена в течение 20 дней с даты письма Покупателя об оплате.

- 7.4. По согласованию сторон погрузочные работы могут быть произведены также агентом Покупателя за счёт Покупателя, и в этом случае Продавец платит Покупателю стоимость погрузочных работ против счёта агента Покупателя в течение 20 дней с даты письма Покупателя об оплате.
- 7.5. Если по каким-либо причинам возмещение стоимости погрузочных работ не будет осуществлено в соответствии с вышеприведёнными пунктами, то Покупатель будет иметь право удерживать стоимость погрузочных работ при оплате очередного счёта за оборудование при платежах по пункту 4.2.

§8. Отгрузочные инструкции и извещение об отгрузке

8.1. Продавец обязан за свой счёт послать по телеграфу(или телетайпу)сообщение Покупателю, Представительству В/О "Совинфлот" в Нью-Йорке, США, (телекс 125803), Камской закупочной комиссии, Нью-Йорк, США(телекс 127382 КРС)не менее, чем за 50 дней до предполагаемой даты готовности оборудования к отгрузке с завода в порт погрузки с указанием следующих данных:

- наименование оборудования
- отправитель(название, адрес)
- получатель(название, адрес)
- № контракта
- № транса
- стоимость оборудования
- место изготовления
- количество мест
- общий вес(кг)
- общий объём в куб. футах
- вес негабаритных мест
- длина негабаритных мест
- высота и ширина негабаритных мест
- дата прибытия груза в порт

По получении указанного извещения Покупатель сообщает Продавцу название судна и дату его прибытия в порт погрузки. Это сообщение высылается не позднее чем за 10 дней до прибытия судна в порт погрузки.

8.2. Если оборудование, в соответствии с условиями контракта, прибудет в порт погрузки, но по причинам не зависящим от Продавца, не может быть погружено на борт судна или судно не прибудет к намеченному сроку, Продавец обязуется хранить за свой счёт оборудование в порту отправления в течение 20 дней с даты прибытия оборудования в порт погрузки.

По истечении указанных выше 20 дней, оборудование до его погрузки на судно хранится за счёт Покупателя.

Указанное выше не освобождает Продавца от обязанностей отгрузить оборудование на условиях ф.о.б.

8.3. В течение 21 часа после погрузки оборудования

на судно Продавец высылает Покупателю за свой счёт телеграфное (или телетайпное) извещение о погрузке с указанием следующих данных: название судна, дата отплытия (или назначенная дата отплытия), порт назначения, наименование товара, номер контракта, номер трансов, номер коносамента, число мест, вес брутто и вес нетто. Указанное подтверждение должно быть подтверждено письмом.

- 8.4. С капитанской почтой Покупателю должны быть направлены: манифест, два оригинала и две копии коносамента, два экземпляра эскизов на негабаритные, длинномерные, тяжеловесные грузы (при наличии таких грузов), независимо от документов представляемых в банк для оплаты отгруженного оборудования, согласно параграфу 4 "Условия платежа" контракта.
- 8.5. Если Продавец не сможет доставить оборудование в порт к сроку, указанному в §8.1. полностью или частично и не предупредит об этом Покупателя в течение 20 дней с момента отсылки извещения*, все расходы, связанные с мёртвым фрахтом или простоем судна, будут отнесены на счёт Продавца.
- 8.6. За неизвещение или несвоевременное извещение о произведённой отгрузке оборудования Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,1 процента от стоимости отгруженного оборудования.

В случае невозможности отгрузки товара из порта по причинам, не зависящим от Покупателя, Продавец обязан с согласия Покупателя принять это оборудование, вернуть все произведённые платежи и распорядиться им как собственным товаром. Однако, до этого Продавец имеет право отгрузить оборудование через Канаду или найти судно направлением--Советский порт.

§9. Инспектирование и испытание

- 9.1. Покупатель имеет право через своих инспекторов в течение рабочего дня производить на заводах Продавца и заводах его субпоставщиков проверку хода и качества изготовления оборудования, производить проверку всех применяемых материалов, деталей и комплектных узлов оборудования в отношении соответствия их стандартам, чертежам и другим техническим условиям, указанным в контрак-

*О готовности оборудования к отгрузке

те и его приложениях, а также участвовать в испытаниях машин, аппаратов и комплектного оборудования, проводимых Продавцом или его субпоставщиками в соответствии с настоящим контрактом, в том числе проверять качество упаковки.

Продавец обеспечивает за свой счёт инспекторов Покупателя внутригородским транспортом.

- 9.2. Испитание оборудования или его частей должно производиться на заводах Продавца и его субпоставщиков по согласованной сторонами программе в присутствии инспекторов Покупателя. При этом Продавец предоставляет Покупателя все необходимые для испытаний материалы, документы, а также удобные для работы помещения и оплачивает все расходы связанные с проведением испытаний, материалов, узлов, и комплектных машин и агрегатов.

Продавец оказывает содействие инспекторам Покупателя в разрешении всех формальностей, связанных с их пребыванием и перемещениями в стране Продавца.

- 9.3. До испытания оборудования в присутствии инспектора Покупателя оно должно быть испытано и принято контрольным персоналом Продавца.
- 9.4. Извещение Продавца о готовности оборудования к испытанию должно быть послано Покупателю и получено им не позднее чем за 45 дней до предлагаемого срока начала испытаний. Если Покупатель или его представитель письменно сообщает Продавцу до начала испытания, что он не может присутствовать при испытаниях оборудования, или если Продавец не получит от Покупателя никакого извещения по вопросу инспекции до дня, на который назначено испытание, Продавец производит испытание без участия инспекторов Покупателя.
- 9.5. После проведения испытаний оборудования в присутствии инспекторов Покупателя или без их участия Продавец обязан в кратчайший срок составить протокол с подробным изложением результатов испытания, указав в заключение, что изготовленное и испытанное оборудование соответствует техническим условиям, габаритным чертежам и всем остальным условиям настоящего контракта.

Оборудование, прошедшее испытания в присутствии инспекторов Покупателя или без их участия, может

быть отгружено с завода-изготовителя только при наличии письменного разрешения Покупателя.

- 9.6. В случае если в процессе испытания, проведенного с участием инспекторов Покупателя или без их участия, будет установлено, что оборудование имеет дефекты или не соответствует условиям контракта, Продавец обязан без промедления устранить обнаруженные дефекты, причём в этом случае срок поставки, установленный контрактом, не подлежит продлению.

По устранению дефектов оборудование подвергается повторному испытанию. Однако, если при повторении испытания будет установлено, что дефекты не устранены, или будут обнаружены новые дефекты, Покупатель устанавливает Продавцу последний срок для устранения дефектов и проведения окончательных приёмочных испытаний без промедления установленного контрактом срока поставки. В случае, если по истечении и этого срока дефекты не будут устранены, Покупатель имеет право отказаться от дефектного оборудования и потребовать заменить его доброкачественным или аннулировать контракт на дефектное оборудование. В случае аннуляции контракта права и обязанности сторон будут регулироваться параграфом 15 "Санкции" настоящего контракта.

- 9.7. При поставках комплектных агрегатов или крупных установок по частям или узлам в случае, если дефекты в ещё не поставленных узлах или частях не будут устранены, Покупатель имеет право аннулировать контракт полностью на такой агрегат или установку, включая уже поставленные узлы или части.

При аннуляции контракта права и обязанности сторон также регулируются параграфом 15 "Санкции" настоящего контракта.

- 9.8. Подтверждение Покупателем чертежей, спецификаций, участие его представителей в инспектировании оборудования, а также выдача Покупателем или его представителем разрешения на отгрузку оборудования в СССР не освобождает Продавца от ответственности по гарантиям, предусмотренным параграфом 14 "Гарантии" настоящего контракта.

Окончательное испытание и приёмка оборудования производится в СССР после пуска его в эксплуа-

тацию и достижений предусмотренных в контракте расходных, количественных и качественных показателей.

§10. Чертежи и техническая документация

Продавец обязуется выслать в адрес Покупателя заказной авиа-почтой комплектную техническую документацию в объеме и по срокам согласно Приложению № 2.

§11. Экспортная лицензия

11.1. Продавец берёт на себя заботы и расходы, связанные с получением экспортной лицензии у соответствующих властей на вывоз в СССР оборудования (передачу технической документации) в объеме, предусмотренном настоящим контрактом. Копии экспортных лицензий должны быть переданы Покупателю до подписания контракта.

11.2. Если лицензии до окончания исполнения контракта будут отозваны или не будут продлены соответствующими властями, Покупатель вправе аннулировать контракт полностью или частично и потребовать возмещения ущерба и возврата произведенных платежей.

11.3. В этом случае Продавец также уплачивает штраф в размере, указанном в §15 настоящего контракта.

§12. Опцион

Продавец гарантирует поставку запасных частей к оборудованию, закупаемому по настоящему контракту в течение 5 лет, начиная с 1976 г.

В течение этого периода цены на поставляемые запчасти будут определяться ценами, указанными в Приложении № 1, с корректировкой этих цен на снижение или рост в соответствии с индексами изменения цен, публикуемых Департаментом труда США в издании "Оптовые цены и индекс цен," при этом базовым месяцем для расчета корректировки цен принимается июль 1974 г.

§13. Страхование

Продавец страхует груз от своего завода до борта судна. Покупатель страхует груз от борта судна

до завода заказчика.

§14. Гарантии

Продавец гарантирует:

- 14.1. что поставляемое оборудование соответствует наивысшим достижениям мировой науки и техники, которые существуют на данный вид оборудования на момент исполнения контракта в стране продавца,
- 14.2. высокое качество материалов, применяемых для изготовления оборудования, безупречную обработку и, высокое качество технического исполнения и монтажа, обеспечивающие обычную для поставляемого вида оборудования долговечность,
- 14.3. поставляемое оборудование изготовлено в полном соответствии с описанием, техническими условиями, спецификацией и условиями контракта, испытано, обеспечивает предусмотренную производительность и качество выпускаемой продукции,
- 14.4. доброкачественность, полноту и комплектность технической документации и чертежей, предусмотренных настоящим контрактом.
- 14.5. Срок гарантии нормальной и бесперебойной работы оборудования устанавливается в 12 месяцев с даты пуска его в эксплуатацию, но не более 18 месяцев с даты отгрузки. Эти сроки соответственно продлеваются, если имела место задержка в пуске оборудования в эксплуатацию или эксплуатация была приостановлена не по вине Покупателя. Указанный срок гарантии не распространяется на быстроизнашивающиеся части.
- 14.6. Датой пуска оборудования в эксплуатацию считается дата подписания "Протокола о проведении окончательных испытаний и сдача оборудования в эксплуатацию."
- 14.7. Если в период пуска и/или окончательных испытаний и/или в течение сроков гарантии выявятся недостатки, неполнота и/или некомплектность оборудования и/или технической документации полностью или частично, то независимо от того, могло ли это быть установлено при испытании на заводе Продавца или субпоставщиков, Продавец обязуется незамедлительно за свой счёт устранить все обнаруженные дефекты путём исправления либо

замены дефектного оборудования или его частей новым доброкачественным оборудованием.

В этом случае Покупатель вправе потребовать от Продавца уплаты штрафа, как за просрочку в поставке, установленного в §15 контракта, считая с даты появления претензии по день устранения дефекта или по дату поставки нового оборудования взамен забракованного.

- 14.8. Заменённая дефектная техническая документация, оборудование и/или части возвращаются Продавцу по его требованию и за его счёт в срок, согласованный сторонами. Все транспортные и другие расходы, связанные с возвратом или заменой дефектных предметов, как на территории страны Покупателя и страны транзита, так и на территории Продавца, несёт Продавец.

Указанный выше срок гарантии в отношении нового оборудования, машин, аппаратов или частей, поставленных взамен дефектных, начинается снова с момента ввода их в эксплуатацию.

- 14.9. Если Продавец по требованию Покупателя без промедления не устранит заявленных дефектов, то Покупатель вправе устранить их сам за счёт Продавца без ущерба для своих прав по гарантии, причём Продавец обязан оплатить ремонт в сумме фактических расходов, но в пределах нормального для данного рода операций. Мелкие недостатки, не терпящие отсрочки и не требующие участия Продавца в их устранении исправляются Покупателем с отнесением на Продавца фактических расходов.

- 14.10. Если обе стороны признают обнаруженные дефекты неустранимыми или на их устранение требуется более четырёх месяцев, то Покупатель вправе:

Отказаться от контракта и возвратить Продавцу оборудование. В этом случае Продавец возвращает Покупателю все произведённые платежи и оборудование возвращается Продавцу за счёт последнего в согласованные сроки.

Произвести соразмерную уценку оборудования.

Доверить Продавцу произвести в согласованный срок устранение дефектов силами Продавца и за его счёт на заводе Покупателя.

- 14.11. Во всех этих случаях Покупатель имеет право взыскать с Продавца штраф, как за задержку в поставке оборудования.
- 14.12. Продавец гарантирует и заявляет, что он ни прямо, ни косвенно не будет получать каких-либо комиссионных вознаграждений от субпоставщиков оборудования.
- 14.13. Продавец гарантирует Покупателю, что Продавец обладает в необходимом объеме правами на все соответствующие патенты и изобретения на поставляемое оборудование и, что оборудование, поставленное по настоящему контракту, может быть использовано Покупателем без каких-либо претензий со стороны третьих лиц и без нарушения каким-либо образом их прав.

В случае, если Покупателю или его клиентам в СССР со стороны третьих лиц будут предъявлены какие-либо претензии, связанные с нарушением их патентных прав, Продавец обязуется возместить Покупателю в таком случае все расходы и убытки, причиненные ему или его клиентам в СССР, связанные с нарушением этих прав.

Покупатель по получении каких-либо претензий со стороны третьих лиц, адресованных ему или его клиентам и основанных на таком нарушении немедленно извещает об этом Продавца, и Продавец должен за свой счет и на свой риск принять меры к урегулированию заявленных претензий третьих лиц.

\$15. Санкции

- 15.1. В случае опоздания в поставке оборудования, запасных частей к нему и технической документации против сроков, установленных в §3 контракта, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,5% стоимости каждой комплектной машины, или установки, в отношении которой имело место опоздание в поставке, за каждую календарную неделю опоздания в течение первых четырех недель опоздания и 1% (один) стоимости за каждую последующую календарную неделю опоздания.

Однако сумма штрафа за опоздание поставки не может превышать 6% стоимости каждой комплектной машины или установки, в отношении которой имело место опоздание в поставке.

15.2. Размер штрафа не подлежит изменению в арбитражном порядке. При исчислении штрафа за опоздание количество дней, составляющих меньше половины календарной недели, в расчёт не принимается. Количество дней, составляющих более половины календарной недели, считается как полная неделя. Штраф удерживается Покупателем при оплате счетов Продавца.

В случае, если по каким-либо причинам Покупателю не представится возможность удержать причитающуюся с Продавца сумму штрафа, Продавец обязуется уплатить штраф по первому требованию Покупателя. Опоздание в предоставлении технической документации, поставка некомплектной и/или неполноценной технической документации рассматривается как опоздание в поставке оборудования, к которому относится техническая документация.

15.3. В случае, если опоздание в поставке оборудования или технической документации к этому оборудованию превысит 6 месяцев против установленного в контракте срока, Покупатель имеет право аннулировать контракт полностью или частично. В этом случае Продавец обязан уплатить Покупателю штраф в размере 6% и возратить произведённые Покупателем платежи.

§16. Форс-мажор

16.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему контракту, если оно явилось следствием непреодолимой силы, а именно: пожара, наводнения, землетрясения, и если эти обстоятельства непосредственно повлияли на исполнение настоящего контракта.

При этом срок исполнения обязательств по контракту отодвигается соразмерно времени, в течение которого действовали такие обстоятельства.

16.2. Сторона, для которой создаётся невозможность исполнения обязательств по контракту, обязана о наступлении и прекращении вышеуказанных обстоятельств немедленно, однако не позднее 10 дней с момента их наступления, в письменной форме известить другую сторону. Несвоевременное, сверх 15 дней, извещение об обстоятельствах непреодолимой силы лишает соответствующую сторону пра-

ва сослаться на них в будущем.

16.3. Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить свидетельства соответствующих торговых палат.

16.4. Если эти обстоятельства будут длиться более 6 месяцев, то каждая из сторон будет вправе аннулировать контракт полностью или частично, и в этом случае ни одна из сторон не будет иметь права потребовать от другой стороны возмещения возможных убытков.

Продавец обязуется при этом немедленно возвратить Покупателю все суммы, уплаченные последним по настоящему контракту.

§17. Арбитраж

17.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, будут по возможности разрушаться путём переговоров между сторонами. В случае, если стороны не придут к соглашению, то дело подлежит с исключением подсудности общим судам, передаче на решение арбитража, который должен иметь место в Стокгольме (Швеция).

17.2. Арбитраж должен быть создан следующим образом:

Сторона, желающая передать спор в арбитраж, должна оповестить об этом другую сторону заказным письмом, указав в нём фамилию и место-пребывание избранного ею арбитра, который может быть гражданином любой страны, а также предмет спора, дату и номер контракта.

Другая сторона в течение 30 дней по получении такого письма должна избрать второго арбитра и уведомить об этом первую сторону заказным письмом, указав в нём фамилию и место-пребывание избранного ею арбитра.

17.3. Если сторона, вызванная в арбитраж, не изберёт в указанный срок второго арбитра, то последний назначается Председателем Торговой Палаты в Стокгольме, причём такое назначение должно последовать в течение 30 дней по получении в Палату заявления заинтересованной стороны.

17.4. Оба арбитра в течение 30 дней после избрания должны избрать суперарбитра. Если арбитры не достигнут соглашения в отношении кандидатуры суперарбитра, то последний назначается Председателем Торговой Палаты г. Стокгольма, причем такое назначение должно последовать в течение 30 дней по поступлении в Палату соответствующего заявления от любой из сторон.

17.5. Арбитраж выносит решение большинством голосов на основании условий настоящего контракта, а также норм шведского материального права.

17.6. Решение арбитража должно быть мотивированным и содержать в себе указание о составе арбитража, времени и месте вынесения, упоминание о представленной сторонам возможности высказаться и указание о распределении между сторонами расходов по производству дела в арбитраже.

Решение арбитража должно быть вынесено в течение 3 месяцев от даты избрания или назначения суперарбитра.

Решение арбитража будет являться окончательным и обязательным для обеих сторон.

В случае неисполнения Продавцом обязательств, в том числе и тогда, когда Покупатель вследствие неисполнения Продавцом своих обязательств отказывается от контракта, Продавец обязан возместить Покупателю понесенные им прямые убытки. Уплата Продавцом штрафа, а также возмещение убытков не освобождает Продавца от выполнения контракта.

§18. Язык, система мер

Переписка, связанная с выполнением настоящего контракта, будет вестись на русском языке с неофициальным английским переводом со стороны Покупателя, а от стороны Продавца -- на английском языке и сопровождаться неофициальным русским переводом.

Все текстовые материалы (инструкции, описания и т.п.), а также надписи на чертежах должны быть выполнены на русском и английском языках.

В чертежах и технической документации используется метрическая система мер и система "СИ". Пе-

ревод с американских мер на указанные выше системы будет произведён Продавцом непосредственно на чертежах и текстах.

Надписи и шкалы на пультах и приборах должны быть выполнены на русском языке, в метрической системе мер и системе "СИ". Допускается наличие дублирующих надписей и шкал, принятые в стране Продавца.

§19. Общие условия

- 19.1. Все сборы, налоги и ~~и~~ возможные расходы на территории страны Покупателя оплачиваются Покупателем. На всех других территориях -- Продавцом.
 - 19.2. Если в случае аннуляции контракта стороны договорятся о возврате Продавцу забракованного оборудования, все расходы по хранению и транспортировке оборудования оплачивает Продавец.
 - 19.3. С момента подписания настоящего контракта все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.
 - 19.4. Продавец не вправе передавать третьим лицам права и обязательства по контракту без письменного согласия Покупателя.
- Все предложения и дополнения к настоящему контракту являются его неотъемлемой частью.
- 19.5. Все изменения и дополнения к настоящему контракту действительны лишь при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны обеими сторонами.
 - 19.6. Настоящий контракт составлен в 2-х экземплярах на русском и английском языках, причём оба текста имеют одинаковую силу.
 - 19.7. Настоящий контракт вместе с приложениями содержит _____ стр. и _____ схемы.

§20. Юридические адреса сторон

Продавец:

Фирма: Inteco Corporation
9169 Dry Fork Road
Harrison, Ohio 45030

Покупатель:

Всесоюзное объединение
"Металлургимпорт"
Москва, 117393
Ул. Архитектора Власова, 33
Тел. 128-07-73

Продавец: _____

Покупатель: _____

Приложение № 3*

к Контракту №19-03/53332-422
июня 1975

ГАРАНТИЙНОЕ ПИСЬМО

Мы, Банк _____
учли Контракт №19-03/53332-422 заключенный между В/О
"Металлургимпорт" (СССР) и фирмой "Inteco Corporation"
(USA).

В соответствии с параграфом 4, пунктом 4.4. вышеуказанного контракта фирма "Inteco Corporation" (USA) обязывается оплатить В/О "Металлургимпорт" сумму до 5% стоимости контракта в пределах до _____ ам. долларов (гарантийную сумму и/или сумму возможной претензии Покупателя по оплате штрафа, как оговорено в пункте 15 контракта).

Учитывая вышеуказанное мы, Банк _____
_____ гарантируем без права отмены перевести на счёт В/О "Металлургимпорт" во Внешторгбанк СССР по вашей первой письменной просьбе любую сумму в пределах _____ ам. долларов по представлении Протокола, подписанного представителями Покупателей и Продавцов или Сертификата Торгово-Промышленной палаты СССР и/или подсчёта штрафов, сделанного Покупателем.

Настоящее Гарантийное письмо вступает в силу с даты его подписания и действительно до 30 июля 1977 года.

По истечении вышеуказанного периода Гарантийное письмо становится недействительным и должно быть возвращено нам.

Продавец: _____

Покупатель: _____

*Приложение №1 and №2 were omitted to preserve the confidentiality of the business transactions.

Страница № 121

предлагаемый	intended
терпеливый	patient
обсуждение	consideration, discussion
срок	term, date
упаковка	packing
перевозка	transport
уверенно	with assurance
хотя	although
нельзя	it is impossible
существенный	substantive
безрезультатный	fruitless
напрасный	wasted, vain
право	law
предусматривать	to stipulate
ряд	series
поскольку	in as much
проверить	to certify, check
журнал	journal
уполномочен	authorized
действительный	valid
изложен	set out
письменный	written
одинаковый	identical
затруднение	difficulty
связанный	connected
тщательно	thoroughly
расхождение	discrepancy
статья	clause
достичь	to achieve
взаимный	mutual
относительно	as regards
общепринят	generally accepted

общепринят	generally accepted
ФОБ (франко борт судна)	f.o.b. (free on board)
ФАС (франко вдоль борта судна)	f.a.s. (free alongside ship)
СИФ (стоимость, страхование, фрахт)	c.i.f. (cost, insurance, and freight)
СИФ (стоимость и фрахт)	c. and f. (cost and freight)
расход	expenditure
понести	to bear
вполнѣ	completely
установлѣние	establishment
так как	since
перевозка	transportation
дорогой	expensive
неожиданный	unexpected
издержки	expenses
превратить	to turn (into)
прибыльный	profitable
убыточный	unprofitable
обязательный	binding, obligatory
возражать	to object
против	against
желать	to wish, want
вставить	to insert
изменение	change
внесѣн	made, entered
скреплѣн	affixed
пустой	blank, empty
внесѣние	insertion
исправлѣние	amendment
свободный	free, empty
оставляться	to remain
запись	writing down, notation
обслуживание	service, maintenance

инспектирование
упаковочный
испытание
установка
достижение
договорённость
ставить
инициалы
точный
случай
невыполнение
облегчить
решение
спорный
свести
минимум
судебный иск

характеризующий
гарантия
санкция
форс-мажор
арбитраж
образец

Страница № '123'

транс
именуемый
дальнейший
настоящий
нижеследующий

§1.

предмет
гидравлический
пневматический

inspection
packing
testing
installation
achieving
agreement
to put, place
initials
precise
case, instance
non-fulfillment
to facilitate
resolution
disputed
to reduce
minimum
litigation, legal action,
suit

characterizing
guarantee
sanction
force majeure
arbitrage
example, model, sample

transmittal
named
herein after
present
following

subject
hydraulic
pneumatic

испытательный стенд
включая
комплект
запчасти
соответствие
технический
характеристика
комплектация
согласно
приложение
§2.1.

пониматься
морской
маркировка
погрузка
укладка
укрепление
трюм
лихтировка

штивка

перемещение
причал
стивидорный
доковый
портový
крановый
сбор
таможенный
пошлина
возникнуть
территория
страна

test bench
including
set
spare parts
conformity
technical
characteristic
complete scope of supply
specified (in agreement with)
appendix

to be understood
overseas (seaworthy)

marking
loading
stowing
fastening
hold

lighterage (transfer from
wharf to ship not tied to
dock)

storing, efficient use of
space

placing
moorage
stevedore
dock

port
crane

collection, fee
customs

duy, tax
to arise
territory
country

отгрузка	shipment
исполнение	execution, discharge
право собственности	title, right of ownership
риск	risk
случайный	accidental
утрата	loss
повреждение	damage
переходить	to pass
переходить	passing, placing
погрузка	loading
составлять	to comprise
§2.2.	
позиция	item
устанавливаться	to be fixed, established
§2.3.	
твёрдый	firm, hard
изменение	change
подлежать	to be subject
§3.1.	
указан	stipulated
§3.2.	
поставляться	to be delivered
комплексно	completely
§3.3.	
некомплектный	incomplete
разрешаться	to be permitted
§3.4.	
изготовлен	manufactured
испытан	tested
упакован	packed
поставлен	delivered
§3.5.	
дата	date
считаться	to be considered

чистый бортовой
комосамент

выписан

на имя

§4.

образ

§4.1.

составляющий

произведён

в течение

на инкассо

§4.1.1.

оригинал

копия

счёт

авансовый

§4.1.2.

первоклассный

форма

согласованный

§4.1.3.

фотокопия

действующий

требоваться

3-х (трёх)

экз. (экземпляр)

в размере

финансовый

общий

производиться

Национальная Ассоциация

§4.2.

документация

направленный

"clean-on-board" bill of
lading

issued

in the name.

manner

constituting

made

during

for payment

original

copy.

statement, bill

advance

first-class

form

agreed upon

photocopy

valid

to be required

three

copy

in the amount

financial

total

to be made

National Association (national vs. state)

documentation

sent

§4.2.2.

авианакладная

отправка

адрес

техдокументация

подтверждающий

передача

§4.2.3.

перечень

отправленный

переданный

§4.2.4.

акт

приём

§4.3.1.

специфицированный

вычет

за вычетом

§4.3.2.

сертификат

составленный

удостоверяющий

происхождение

§4.3.3.

полный

назначение

назначением советский

порт

§4.3.4.

гарантийное письмо

комплектность

§4.3.5.

лист

§4.3.6.

разрешение

Airway Bill

forwarding

address

technical documentation

confirming

transmission, submission

list

sent

transmitted, submitted

report

acceptance

itemized

deduction

less

certificate

executed

certifying

origin

full

stipulation

destination: Soviet Port

Letter of Guarantee

completeness

sheet, slip

permission

инспектор
участие

§4.3.7.

протокол
заводский

§4.4.

окончательный

достичь

количественный

качественный

оговоренный

что будет подтверждено

экспертиза

нейтральный

компетентный

Торгово-промышленная
палата СССР

вернуть

превышать

лишать

предъявлять

претензия

вытекающая

возмещение

обращаться

арбитраж

§4.5.

удержание

штраф

задержка

оговорка

инкассовое поручение

§4.6.

подлежать оплате

inspector
participation

report

factory

final

to achieve

quantitative

qualitative

stipulated

as confirmed

commission of experts

neutral

competent

USSR Chamber of Commerce

to return

to exceed

to deprive

to present

claim

arising

payment

to apply, appeal, resort

arbitration

deduction

penalty

delay

clause

remittance letter(request)

to be subject to payment

расходы на инкассо

за счёт

§5.1.

отгружаться

ящик

§5.2.

вполнё

доброкачественный

сухой

лесоматериал

трещина

выпадающий

сучок

дефект

уменьшающий

прочность

надёжность

доски обшивки ящиков

собираться

в шпунт

цель

§5.3.

обивка

стена

внутренний

применяться

водонепроницаемый

§5.4.

открытый

обработанный

поверхность

деталь

тщательно

покрыт

collection expenses

at the expense

to be shipped

case, box

completely, fully

high-quality

dry, cured

lumber

crack

falling but

knot

defect

reducing

durability

reliability

case planking

to be assembled

tongue-in-groove

crack

upholstering, covering

wall

interior

to be utilized

water-proof

open, exposed

processed

surface

part, component

carefully, diligently

covered

антикоррозийный
средство
§5.5.

консервация
сохранность
всякий

род

коррозия

сухопутный

водный

с учётом

перегрузка

в пути

хранение

жаркий

лето

холодный

зима

§5.6.

место

весом

салазки

деревянный

брус

приспособленный

строповка

§5.7.

ручной

тележка

автокар

допускаться

вес

объём

отдельный

anti-corrosive
treatment, process

protective measures
preservation

any

kind

corrosion

land

sea, water

taking into account

transfer

in transit

storage

hot

summer

cold

winter

piece (package)

weighing

runners

wooden

squared timber

suitable, fit

slinging, hoisting

hand

truck, cart

autocar, fork-lift

to be allowed

weight

bulk, volume

individual

§5.8.

обязываться
размер
нижеуказанный
габарит
допустимый
железная дорога
длина
ширина
высота
предварительный

to be obligated
dimension
indicated below
dimension, size
allowed
railway
length
width
height
preliminary

§5.9.

скошенный
верхний
угол
скос
вписываться
габаритный

cut away
upper
corner
cut
to fit into
dimensional

§5.10.

эскиз
представить
координата
расположение
тяжесть
крепление
подвижной состав

sketch
to submit
coordinate
position
gravity
fastening
rolling stock

§5.11.

подтвердить
провоз
негабаритный
тяжеловесный
соблюсти

to approve
transportation
oversized
overweight
to comply with, observe

§5.12.

прикладывать

to attach

коноса́мент	Bill of Lading
железнодоро́жная накладна́я	Railway Bill
§5.13.	
в отделе́льности	individually
наименова́ние	name
моде́ль	model
заводско́й но́мер	serial number
вес нетто	net weight
вес бру́тто	gross weight
конве́рт	envelope
прикрепля́ться	to be fastened
нару́жный	outside
то́нкий	thin
металли́ческий	metallic
пласти́нка	plate
прибива́емый	nailed
прива́риваемый	welded
точечная сва́рка	spot weld
отгружа́емый	being shipped
§5.15.	
возмести́ть	to reimburse
убы́ток	loss
по́рча	spoilage
поло́мка	breakage
всле́дствие	resulting
ненадлежа́щий	inadequate
нека́чественный	inferior
§6.1.	
маркиро́вка	marking
наноси́ться	to mark
противополо́жный	opposite
боково́й	lateral
тори́цовый	face, i.e. top and bottom
§6.2.	

нанесён

чётко

несмываемый

краска

содержать

обращение

дополнительный

верх

осторожно

код

§6.3.

длиномерный

ящичный

нахождение

центр тяжести

знак

буква

поверхность

захват

погрузочно-разгрузочный
механизм

§6.4.

нумероваться

дробное число

числитель

обозначать

порядковый

знаменатель

общее число

место

помещён

обозначаться

полоса

горизонтально

§6.6.

marked

clearly

indelible

paint

to contain

attention, handling

additional

top

careful

code

overlength

box

location

center of gravity

sign

letter

surface

grappling

loading device

to be numbered

fraction

numerator

to signify

ordinal

denominator

total number

piece, package

placed

to be designated

stripe

horizontally

неправильный	incorrect
неполный	incomplete
§7.	
экспедиторский	forwarding
погрузка	loading
обработка	handling
агент	agent
§7.2.	
упомянутый	stipulated
Монреаль	Montreal
§7.3.	
линейный	linear
тариф	tarrif
§7.5.	
вышеприведенный	above-mentioned
очередной	next, routine
8.	
инструкции	instructions
извещение	notification
телеграмм	teletype
сообщение	information, communication
закупочный	purchasing
комиссия	commission
данные	data
отправитель	shipper
получатель	consignee
название	name
куб. (кубический)	cubic
высылаться	to be sent
причина	reason
зависящий	depending
намеченный	appointed
истечение	expiration
освобождать	to free

§8.3.

отплытие
назначёние
число
подтверждение

sailing
destination
quantity
confirmation

§8.4.

капитанский
манифест
наличие
независимо

captain's
manifest
presence
independently

§8.5.

доставить
предупредить
мёртвый
простой судна

to deliver to
to notify in advance
dead
demurrage

§8.6.

неизвещение
несвоевременный
принять
вернуть
произведённый
распорядиться
собственный
направлением

non-notification
late
to accept
to return
effected
to dispose of, deal with
one's own
with a destination

§9.

инспектирование
рабочий
субпоставщик
проверка
ход и качество изготов-
ления
применяемый
комплектный узел
стандарт
чертёж

inspection
work
subcontractor
check, verification
manufacturing process
utilized
assembled parts
standard
sketch

аппарат
проводимый
в том числе
внутригородской

apparatus, device
carried out
including
local

§ 9. 2.

программа
удобный
помещение
агрегат
оказывать
содействие
формальность
перемещения

schedule
convenient, comfortable
place, premises
unit, assembly
to render
assistance, cooperation
formality
travels

§ 9. 3.

принят
контрольный персонал

accepted
quality control personnel

§ 9. 4.

послан

sent

§ 9. 5.

кратчайший
составить
подробный
изложение
указав
заключение
остальной
прошедший

shortest possible
to draw up
detailed
presentation
pointing out
conclusion
remaining
having passed

§ 9. 6.

установлен
дефект
промедление
устранить
обнаруженный
продление

established
defect
delay
to eliminate
detected
extension

устранение

подвергаться

повторный

повторение

приёмочный

отказаться

заменить

аннулировать

аннуляция

регулироваться

санкция

§9.8.

ответственность

пуск в эксплуатацию

достижение

расходный

показатель

§11.1.

забота

власть

§11.2.

отозван

продлён

вправе

ущерб

возврат

§12.

опцион

корректировка

снижение

рост

индекс изменения цен

публикуемый

департамент

elimination

to be subjected to

repeat

repetition

acceptance

to reject, refuse

to exchange

to annul

annulment

to be regulated

sanction

responsibility

start-up

achieving

consumption (in this case
of raw materials)

parameter, index

care, concern

government

revoked

extended

to have right

loss, damage

return

option

correction

lowering

increase

price level

published

department

труд	labor
"Оптовые цены и индекс цен"	"Wholesale Prices and Price Index"
базовый	base
§13.	
страховать	to insure
§14.2.	
безупречный	first-rate
обработка	finishing
исполнение	workmanship
монтаж	assembly
обеспечивающий	ensuring
долговечность	durability
§14.3.	
производительность	capacity, productivity
выпускаемый	manufactured, produced
§14.4.	
полнота	completeness
комплектность	completeness
§14.5.	
бесперебойная	uninterrupted
работа	operation
продлеваться	to be extended
иметь место	to occur
приостановлен	stopped
вина	fault
распространяться	to be extended to
быстро-изнашивающийся	short-lived
§14.6.	
сдача	release, putting
§14.7.	
недостаток	deficiency
независимо	irrespective
немедлительно	immediately
замена	exchange

просрочка
считая
появление
претензия
забракoванный

§14.8.

заменённый
транзит
ввод в эксплуатацию

§14.9.

промедление
ремонт
фактический
мелкий
нетерпящий отсрочки
исправляться
отнесение

§14.10.

признать
неустраняемый
соразмерный
уценка
доверить
силы

§14.11.

взыскать

§14.12.

заявлять
прямо
косвенно
коммиссионный
вознаграждение

§14.13.

обладать

delay
beginning
submission
claim
rejected

replaced
transit
putting into operation

delay
repair
actual
minor
urgent
to correct, repair
charging

to admit
irreparable
proportionate
price reduction
to trust
staff, specialists

to exact, demand

to state, affirm
directly
indirectly
commission
reward

to possess

в необходимом объеме
патент
изобретение
нарушение
предъявлен
причиненный
адресованный
извещать
риск

принять меры
урегулирование
§15.1.

опоздание
календарный
§15.2.

в арбитражном порядке
исчисление
удерживаться
представиться
причитающийся
неполноценный
рассматриваться
§16.1.

явиться
следствие
непреодолимый
непреодолимые силы
пожар
наводнение
землетрясение
повлиять
отодвигаться
соразмерно
§16.2.

all necessary
patent
invention
infringement
made, submitted
incurred
addressed
to notify
risk
to take steps, measures
settling

delay
calendar

by means of arbitration
calculation
to withhold
to arise, occur
due, owed
inferior
to be considered

to be
result
insurmountable
force majeure
fire
flood
earthquake
to influence
to be extended
commensurately

наступление
прекращение
известить

сверх

извещение

лишать

ссылаться

§16.3.

надлежащий

доказательство

свидетельство

§17.1.

спор

разногласие

исключение

подсудность

общий суд

передача

§17.2.

создан

оповестить

заказной

место-пребывание

избранный

арбитр

уведомить

§17.3.

избрать

назначаться

§17.4.

суперарбитр

кандидатура

выносить решение

большинство

beginning

cessation

to notify

above, more than

notification

to deprive

to plead, allege

sufficient

proof

testimony, certification

argument

disagreement

exception

jurisdiction

court of law

submission

composed

to notify

registered

place of residence

selected, chosen

arbitrator

to inform

to select

to be designated

chief arbitrator, umpire

nomination

to decide, reach decision

majority

материальное право

substantive law

§17.6.

мотивированный

justified

содержать

to contain

указание

information

упоминание

mention

высказаться

to state one's case

распределение

allocation

расходы по производству

arbitration expenses

дела в арбитраже

обязательный

binding

понесённый

suffered

прямой убыток

direct loss

§18.

мера

measure

переписка

correspondence

сопровождаться

to accompany

текстовой

textual

надпись

inscription

использоваться

to be used

"СИ"

"SI"

шкала

scale

пульт

control panel

прибор

instrument

дублирующий

double

§19.2.

договориться

to agree

§19.3.

предыдущий

previous

терять силу

become invalid

§19.4.

неотъемлемый

integral

§20.

действителен

valid

юридический адрес

legal address

Приложение № 3.

учётъ

в пределах до

отмена

подсчёт

недействителен

to take into account

within the limits of

abrogation

estimate

invalid

УПРАЖНЕНИЕ № 9

Напишите ответы на следующие вопросы и приготовьтесь к устному ответу:

1. Что является целью переговоров?
2. Когда можно гарантировать удачные результаты переговоров?
3. Какие условия должны быть выполнены перед тем как контракт войдёт в силу?
4. На каком языке должен быть написан стандартный контракт?
5. Какой язык считается законным языком, когда контракт написан на русском и английском языках?
6. Какие условия поставки предъявляются в контрактах советских В/О?
7. Что значит ф.о.б., ф.а.с., с.и.ф., и с.и.ф.?
8. Почему условия поставки так важны в советско-американской торговле?

9. Можно ли внести изменения в стандартный контракт? Каким образом?
10. Для чего существуют свободные места в стандартном контракте?
11. Чего ожидает советская сторона относительно условий контракта?
12. Чьему закону подчиняется американская сторона в случаях невыполнения обязательств по контракту?
13. Какие условия необходимо внести в стандартный контракт, чтобы облегчить решение спорных вопросов?

УПРАЖНЕНИЕ № 10

Напишите ответы на следующие вопросы о стандартном контракте и приготовьтесь к устному ответу:

1. Какие номера надо обязательно написать в начале контракта?
2. Между какими сторонами заключён данный контракт и как они обычно именуются?

§1. 3. На каких условиях будет поставляться оборудование?

§2 4. Какие расходы поносит Продавец?

5. Когда право собственности на товар переходит с Продавца на Покупателя?

6. В какой валюте и как указаны цены в Приложении № 1?

7. Подлежат ли цены изменению?

§3 8. Где указаны сроки поставки?

9. Какая отгрузка не разрешается?

10. Что должно быть сделано к срокам поставки?

11. Что считается датой поставки?

§4 12. Через какой банк будут осуществляться платежи за оборудование?

13. Какой платёж должен быть произведён Покупателем в течение 60 дней с даты подписания контракта?
14. Кто должен получить в Москве документы на инкассо?
15. Где Продавец должен указать суммы авансового платежа?
16. Когда Продавец должен послать банковскую гарантию?
17. Что касается экспортной лицензии, что должен получить Внешторгбанк, чтобы произвести первый платёж составляющий 10% общей суммы контракта?
18. В соответствии с какими условиями будет производиться платёж в размере 85% от общей стоимости оборудования?
19. Когда будет производиться платёж за оборудование и запчасти?
20. Что должен указать Продавец в своём специфицированном счёте?

21. Где удостоверяется американское происхождение позиций?
22. Что включено в "чистых бортовых" коносаментах?
23. Сколько требуется экземпляров специфицированных упаковочных листов?
24. Кто даёт разрешение на отгрузку?
25. За какие поставки будет осуществлён платёж?
26. Что обязуется сделать Продавец в случае, если оборудование не достигнет количественных и качественных характеристик, оговорённых в контракте?
27. Какое право имеет Покупатель, если возникнет спор между Продавцом и Покупателем?
28. Какое право имеет Покупатель, если будет задержка в поставке?
29. За чей счёт подлежат оплате расходы на инкассо?

- §5 30. В какой упаковке должно отгружаться оборудование?
31. Из чего изготовлены ящики для упаковки?
32. Какой материал применяется для обивки стенок ящиков?
33. Каким образом должны быть защищены открытые обработанные поверхности деталей?
34. При каких видах транспорта упаковка и консервация должны обеспечивать сохранность оборудования от повреждения при его перевозке?
35. Какие дополнительные приспособления должны иметь место весом более 500 кг?
36. К каким перегрузкам должна быть приспособлена упаковка?
37. Каковы максимальные габариты мест и ящиков?
38. Что должно быть указано на эскизах?

39. Что обязан сделать Продавец в случае, если Покупатель подтвердит к провозу по железным дорогам СССР негабаритные и/или тяжеловесные грузы?

40. Что указывается в упаковочном листе?

41. Каким образом должен быть прикреплен один экземпляр упаковочного листа к наружной стороне ящика?

42. Кто несёт ответственность за убытки, возникшие от порчи, повреждений или поломки груза вследствие его ненадлежащей упаковки?

43. Что обязан сделать Продавец в случае, если он отгрузит без разрешения Покупателя груз, с размерами превышающими принятые габариты?

§6 44. Где должна наноситься маркировка?

45. На каждом ли ящике должна быть нанесена маркировка?

46. Что должно быть указано на негабаритных местах?

47. Что обозначает число, которым нумеруются места каждого транса?

48. Опишите маркировку запчастей.

§7 49. Что входит в обязанности фирмы William H. Muller Shipping Corp.?

50. Кто должен платить за погрузку груза на судно?

51. Какое право будет иметь Покупатель в случае, если возмещение стоимости погрузочных работ не будет осуществлено к тому времени, когда Покупатель получит очередной счёт от Продавца? —

§8 52. Что должен сообщить Продавец Покупателю не менее, чем за 50 дней до предлагаемой даты готовности оборудования к отгрузке с завода в порт погрузки?

53. Что должен сделать Покупатель по получению вышеуказанного извещения?

54. Как долго Продавец обязуется хранить за свой счёт оборудование в порту отправления в случае, если судно не прибудет к намеченному сроку не по вине Покупателя?

55. Что должен выслать Продавец Покупателю в течение 21 часа после погрузки оборудования?
56. Что будет в случае, если Продавец не сможет доставить оборудования в порт к указанному сроку?
57. В каком размере Продавец уплатит штраф за неизвещение о произведённой отгрузке оборудования?
58. Что обязан сделать Продавец, в случае невозможности отгрузки товара из порта по причинам, не зависящим от Покупателя?
- §9 59. Какое право имеет Покупатель относительно инспектирования?
60. Где должно производиться испытание оборудования?
61. Каким образом Покупатель узнаёт о предлагаемом сроке начала испытания?
62. Что должно быть включено в протокол после проведения испытания оборудования?

63. Когда оборудование может быть отгружено с завода-изготовителя?

64. Что обязан сделать Продавец, если в процессе испытания оборудования будут обнаружены дефекты?

65. Что сделает Покупатель в случае, если при повторном испытании будет установлено, что дефекты не устранены?

66. Где и когда производится окончательное испытание и приемка оборудования?

§10 67. Что входит в обязанности Продавца касательно технической документации и чертежей?

§11 68. Кто должен подать заявление и получить экспортную лицензию?

69. Какое право имеет Покупатель в случае, если лицензии будут отозваны до окончания контракта?

§12 70. В течение скольких лет Продавец гарантирует поставку запасных частей к оборудованию?

71. Как будут определяться цены на поставляемые запчасти?

§13 72. Кто страхует груз до борта судна, а кто от борта судна?

§14 73. Что гарантирует Продавец относительно технических усовершенствований оборудования?

74. Что гарантирует Продавец относительно материалов, применяемых для изготовления оборудования?

75. Что гарантирует Продавец относительно изготовления поставляемого оборудования?

76. Что гарантирует Продавец относительно технической документации и чертежей?

77. Какой срок нормальной и бесперебойной работы оборудования гарантирует Продавец с даты пуска его в эксплуатацию?

78. Когда устанавливается дата пуска оборудования в эксплуатацию?

79. Что обязуется сделать Продавец, если в течение сроков гарантии обнаружены будут недостатки или дефекты?
80. Какое право имеет Покупатель в вышеуказанном случае?
81. Что должен сделать Покупатель с дефектным оборудованием?
82. Какими правами может воспользоваться Покупатель, если Продавец по требованию Покупателя немедленно не устранил заявленных дефектов?
83. Что вправе сделать Покупатель в случае, если обнаруженные дефекты окажутся неустраненными или на их устранение требуется более четырех месяцев?
84. В каких случаях Покупатель может получить комиссионные вознаграждения от субпоставщиков?
85. Что гарантирует Продавец относительно прав на все патенты и изобретения на предоставляемое оборудование?

§15 86. В каком размере Продавец уплачивает штраф в случае опоздания в поставке оборудования?

87. Можно ли изменять размер штрафа в арбитражном порядке?

88. Обязан ли Продавец уплатить штраф в случае, если Покупатель аннулирует контракт?

§16 89. Что будет в случае, если неисполнение контракта произошло в результате непреодолимой силы?

90. Что должна сделать сторона, если она оказалась не в состоянии выполнить обязательства по контракту?

91. Что будет служить надлежащим доказательством наличия выше указанных обстоятельств и их продолжительности?

92. Какое право аннуляции следует из форс-мажора непреодолимой силы?

§17 93. Что будет в случае, если возникнут споры или разногласия между сторонами?

94. В каком случае имеет место арбитраж?

95. Как должен быть создан арбитраж?

96. Кто назначается арбитром, в случае, если сторона вызванная на арбитраж, не изберёт в указанный срок арбитра?

97. Когда оба арбитра должны избрать суперарбитра?

98. На каком основании арбитраж выносит решение?

99. Что должно содержать в себе решение арбитра?

§18 100. На каком языке будет вестись переписка связанная с выполнением настоящего контракта?

§19 101. Кем оплачиваются сборы, налоги и таможенные расходы на территории страны Покупателя?

102. Кто оплачивает расходы по хранению и транспортировке?
103. Вправе ли Продавец передавать третьим лицам права и обязательства по контракту?
104. Можно ли делать устные изменения к контракту?
105. Что содержится в гарантийном письме?

ЧЕТВЕРТЫЙ РАЗДЕЛ

INTRODUCTION TO THE SOVIET-AMERICAN TRADE SIMULATION

The Soviet-American Trade Simulation (SATC) will be conducted over a period of several days. During that time, you will negotiate and sign a sales contract between a Soviet FTO and a designated American firm. You will be instructed to play the role of either a representative of an American firm, a designated FTO, or one of the two governments involved in the transaction. While the principle negotiations will be conducted between the FTO and the firm, the governmental representatives will serve in an advisory capacity.

The simulation's effectiveness as an instructional tool lies in the creation of an "active learning environment." We hope that through your personal involvement in a series of coordinated, role-playing activities, you will be better prepared to negotiate with the Soviets in the future. Rather than merely reading about past negotiations, you will be able to practice your language and negotiating skills in an actual negotiation. The added insights to be gained from competing against equally skilled and motivated negotiators may prove to be an important asset during actual negotiations.

The simulation consists of a free-form set of negotiations performed under the supervision of a simulation director. The negotiations will deal with the sale of a technologically advanced capital good to the Soviets, and negotiations will focus on the type of compensation involved, price, terms of delivery, penalties, and financing. The technical aspects of the negotiations, such as performance specifications, packaging, and marking instructions, will be deemphasized but not deleted.

The negotiation process as it is recreated in this simulation differs somewhat from its real-world referent and from the descriptions presented in Module I (Первый раздел). Rather than basing the activities on the four negotiation stages (invitation to tender, technical presentation, technical negotiations, and contract negotiations) outlined in the module, it compresses the entire process into two negotiation phases. Phase I negotiations deal with general performance specifications of the product and with the type of transaction to be pursued. The remaining discussions, Phase II, actually comprise the contract negotiations. To a certain extent, the ini-

tial phase includes aspects of the technical discussion and technical negotiation stages while the second phase is devoted to the contract clauses. The invitation to tender stage has been omitted in the interests of simplicity.

The negotiations between FTO and firm officials represent only one of many levels of personal interaction in the game. Before and during the negotiations, additional communication lines will develop between the governmental advisory teams and the negotiating teams; interaction within teams on a personal level will be prominent. The participants are urged to act according to the interest orientations and "need hierarchies" specific to their role; in that manner, a fairly accurate depiction of the negotiation process can be replicated.

While it is virtually impossible to identically recreate the negotiation setting in the laboratory, it is possible to create an isomorphic representation of the dynamics involved. In other words, while the structures, organs, and personalities normally involved may be altered, or in some cases omitted from the simulation, the processes generated accurately represent those that exist in the real world. It is, however, impractical to model such activities as inspection trips to plant locations, luncheon parties between American and Soviet officials, and other activities commonly associated with trade negotiations. For the purposes of this simulation, only those aspects of the negotiation process deemed essential will be modeled in the SATS.

RESOURCES

The resources required to run the SATS are quite minimal and include time, personnel, and a place in which to house the negotiations. The time required to perform the simulation is considerably less than that required to prepare for it. The negotiations should last from eight to ten hours and can easily be accommodated in two or two and one half hour long sessions over a period of three to four days. These time limits are merely suggestive, however, as some negotiations may be considerably involved, requiring more time, or may be relatively simple, requiring much less time. The simulation director will have to use his or her judgement in devising a calendar of negotiating sessions.

The personnel requirements of the SATS game are equally flexible. While the ideal game would include

ten players, three on each negotiating team and two on the U.S. and Soviet governmental advisory teams, the simulation can be run with anywhere from eight to fourteen players. A minimum of three participants should be assigned FTO or firm roles and at least one person should perform the governmental advisory function. However, if a shortage of participants necessitates running the simulation with less than eight players, the two governmental advisory teams can be deleted if absolutely necessary. Additionally, the simulation activities must be coordinated by a simulation director.

Finally, a location in which to house the simulation activities must be secured. The facilities need not be elaborate or especially large; a conference room large enough to accommodate the number of players involved in the negotiations can serve as the negotiation center. It should contain one large conference table and enough chairs to seat all of the participants. A couple of smaller rooms nearby the negotiation center should also be provided to serve as delegation quarters; during breaks in the negotiations and prior to or after the sessions, these quarters can be used by the two negotiating teams to meet with their governmental advisory teams or to conduct strategy sessions and prepare strategy notes for the simulation director. If available, additional rooms for the two governmental advisory teams may be provided.

TEAM COMPOSITIONS

As previously mentioned, the SATS participants will be divided into four teams, representing a designated FTO, an American business firm, the Soviet Governmental organs involved in the trade, and concerned American governmental organizations. Each team will operate under a specific set of interests and orientations to the particular transaction and it is the interaction between these various interests that will create the air of realism and intense competition during the game.

The Soviet FTO team will consist of three, four or five FTO officials. Heading the delegation, the First Deputy will coordinate the activities of the rest of the FTO team members. He will be the principle negotiator for the Soviet side and will hold the legal authority to sign the contract, initial changes in the clauses, and to represent the official Soviet viewpoint. In effect, he can be considered the team captain for the FTO delegation and should

convene any strategy sessions or special meetings that become necessary. The remaining members of the FTO team will consist of specialized "personnel," including a technical or specification engineer, a legal advisor, an economic or financial specialist, and/or any other position deemed appropriate and necessary. They are to be considered experienced specialists in their respective fields and will, to a large part, determine the FTO team's strategy in their respective areas.

During the negotiation, the First Deputy will ask the various engineers to represent the FTO's position on their specialized areas to the U.S. firm's representatives. In this manner, a large portion of the negotiating will be conducted by lower-level staff members, rather than by the First Deputy. However, since none of these people will be considered legally competent to sign for the FTO, the First Deputy should be keenly aware of their positions on the terms of the contract, as he will have to sign for the FTO.

The U.S. business firm will be represented in the negotiations by a delegation of three, four, or five corporate officials; the U.S. and Soviet negotiating teams need not, however, be identical in size or make-up. The activities of the U.S. negotiating team will be coordinated by the Principal Negotiator, a mid-to-upper-level management official from within the company. The Principal Negotiator will be solely responsible for signing the contract for the American firm and is to be considered the senior representative of the firm in Moscow. He has authority over the form of the American bid proposal and can, within reason, alter the terms of the proposal to take advantage of any unforeseen developments in the negotiations.

The advisors to the Principal Negotiator, like the various "specialists" on the FTO team, will specialize in specific topics of importance in the negotiations. One team-member should concentrate on the product specifications, capabilities, and applications; as the Engineering Advisor; he or she should present most of the detailed information during the technical presentation stage in Phase I and should field any questions that the Soviet officials have concerning technical aspects of the transaction. The Engineering Advisor will also play an important part during the technical negotiations and should be available for clarification throughout the negotiations. Other advisors may include specialists in the areas of international contract law, finance, and politics. They too may be called upon to negotiate portions of the contract relevant to their areas of specialty and will play im-

portant roles in the strategy formulation sessions. During the negotiations, they will frequently be called upon for advice by the Principal Negotiator.

The Soviet governmental advisory team will consist of representatives of those bureaucracies most involved in the transaction that would, in the real world, have a direct input into the negotiating FTO. Depending upon the number of participants and the size of the two negotiating teams, the governmental team may have from one to three members, each representing a different bureaucracy. In general, the U.S.S.R. advisory team should include a representative of the client ministry on whose behalf the FTO is negotiating and a representative of the State Committee on Science and Technology, if the subject of the transaction is appropriate. A representative of any ministry or committee deeply concerned over the acquisition of the product or technology could sit in. Because many of the interests of the various governmental advisors will be contradictory, the team will operate as a loose collection of individuals rather than as a unified body. The FTO team should seek counseling from the advisory representatives on an individual basis; whenever they deem it necessary, the advisory personnel may also approach the FTO negotiators with instructions, suggestions, or other observations.

Like the Soviet governmental advisory team, the U.S. advisory team will not be involved in the actual negotiations. They too will consult with the U.S. trade delegation on an individualized basis, providing relevant information, suggesting strategies, and articulating the official viewpoint of their respective governmental bureaucracies. Depending on the nature of the trade, the U.S. governmental advisors may number from one to three, representing such organizations as the Department of Commerce Bureau of East-West Trade, Department of State, Department of Defense, or other concerned bodies. It will be the responsibility of the Bureau of East-West Trade (BEWT) representative to advise the U.S. negotiating team on the likelihood of receiving an export license for the proposed transfer of goods, on the prospects of receiving EX-IM Bank financing, and on similar concerns. In essence, the BEWT representative should provide as much assistance to the business firm as possible to expedite the U.S. trade delegation's efforts to conclude a favorable trade agreement. The Department of State advisor, on the other hand, might apprise the delegation of the political ramifications of the impending deal. He or she might represent the views of

those opposing the sale on national security grounds and should inform the delegation about any policy implications arising from the proposed trade. In another vein, the Department of State representative might share with the U.S. negotiating team its appraisal of the Soviet interests involved in the trade; an evaluative assessment of the Soviet strategies, goals, and intentions may prove to be a valuable asset for the American team. Other advisory team members should similarly counsel the delegation in a manner consonant with their views and interest orientations. (It should be pointed out here, that the real world involvement of government officials would be much less extensive in terms of direct association with the negotiations of a business deal, but they are included in the SATS in order to demonstrate the primary interest groups in East-West trade.

GAME ACTIVITY

The focus of the SATS activities surrounds the interactions of the parties involved in the trade and the complex interplay between the various interests involved. It is in the articulation of these diverse and often conflicting interests that many of the communications difficulties frequently occur. Thus, in order for the simulation to accurately reflect the dynamics associated with Soviet-American trade negotiations, each participant must faithfully act according to their role's interest orientations.

As has been previously mentioned, the simulation activities are essentially free-form negotiations. While few instructions regarding the conduct of the negotiations will be necessary, some background information concerning the setting and substantive aspects of the negotiations will be provided. There will be briefing papers assigned by the coordinator to each of the four teams, which will outline the scenario of the transaction about to be initiated.

Each paper provides its intended reader with the background information necessary to appropriately act out his or her role. For example, the Soviet FTO team will be provided with background on the client ministry or construction product, detailing the needs of the end-user, the desired specifications, and intended use of the product. The U.S. trade delegation will be provided with papers outlining the identity and history of the selling company and describing the specifications, cost, capabilities, and applications of the designated trade good. In some cases, an actual bid proposal may be included. The two governmental advi-

sory teams, on the other hand, will be furnished briefing papers outlining the identities and interests of the various groups interested in the upcoming transaction. In all cases, sufficient information will be provided to enable each participant to develop sufficiently involved positions vis-a-vis the negotiations.

Two points should be stressed at this juncture. First, under no circumstances should the information revealed in each set of briefing papers be shared among the participants. This book was originally designed so that the briefing papers would be issued by the coordinator. This did not prove to be practical, if we were to keep the cost of the book to a reasonable level. Consequently, it is incumbent upon the honor of each participant to avoid looking at the briefing papers of the opposing team. The briefing papers contain confidential information that, if leaked to the other teams, could seriously affect the outcome of the negotiations and jeopardize the effectiveness of their rightful owner's strategies. Second, while enough information will be provided for the SATS participants to act out their roles, the facts contained in the briefing papers may be sketchy and incomplete. The participants are encouraged to develop their roles by combining the information provided in the briefing papers with any knowledge they may already have gained through outside readings or in the preparatory modules of this book. A good deal of the realism during the negotiations will be injected by the imagination and insight of the participants. While the players may not change the parameters of their role assignments or alter the topic of the negotiations, they do have great freedom in adding detail to their assigned roles during the role-playing activities.

The simulation activities commence shortly after the team and role assignments have been made. Before the actual negotiations begin, however, the two negotiating teams should gather in their respective meeting rooms to discuss the upcoming negotiations and to begin to devise strategy. At the same time, the members of the two governmental advisory teams should individually begin to expand on the information provided in the background papers and to devise briefings for their respective negotiating teams. At least several hours should be spent in preparation for the negotiations; depending upon the time requirements of the simulation director, however, a whole day may be designated for strategy planning sessions and additional research.

During this preparatory period, each member of the governmental advisory teams and the two negotiating teams will be required to perform a short, written exercise. The individual governmental advisors, having expanded the information provided in their briefing papers into a fairly comprehensive orientation to the negotiations, will draft a short, but detailed, portrayal of their vital interests with regard to the negotiations; they should include any plans that they may have to affect the bargaining position of their negotiating team and should explain why they hold the positions that they do. The papers may be drafted in expository form or may merely consist of lists of interests and plans. The FTO and American business firm teams, on the other hand, should each draft short papers on the strategies, vital interests, and goals that they intend to pursue during the negotiations. These strategy notes should reflect the collective efforts of the entire team and should be fairly detailed. The papers will be reviewed by the simulation director to determine the degree to which you have assumed your roles and how well you have grasped the issues associated with the impending transaction. These papers should be kept in strictest confidence as well.

After the teams have devised their negotiating strategies and have finished their papers, a series of coordination meetings between the negotiation teams and their governmental advisors should be initiated. During these sessions, the negotiating teams may solicit advice from the advisors or reveal their negotiating strategies to them. A frank exchange of views should ensue in which the interests of the various parties are aired and appropriate measures taken to either accommodate those views or explain the position of the respective negotiating team. Lines of communication should be established in the event that the services of the advisors are required during the negotiations and subsequent coordination meetings may be planned. Depending upon the discretion of the negotiating teams, the meetings may be conducted with individual governmental advisors or with the assembled governmental advisory team.

At this point, the actual negotiations can begin. Phase I, including the general technical discussions, the subsequent technical negotiations, and negotiations concerning the type of contract to be pursued, will probably require one or two sessions to complete. Only after completion of these tasks can the contract negotiations begin; hence, it may be necessary to extend the length of the sessions or add additional negotiating periods to accommodate these important discussions.

While it is not appropriate to detail what each

team should say and do during these preliminary talks, a brief sketch of the major events of the day may be useful. The simulation director should have designated the location and time of the first meeting on the calendar of simulation events. At that time, the two negotiating teams should assume positions on either side of the conference table; their respective governmental advisors should be seated behind them, occupying chairs along the walls of the negotiation center. Under no circumstances are the governmental advisors to be recognized to speak during the negotiations. They are considered observers to the proceedings and may consult with their respective negotiating teams only during recesses or before or after negotiating sessions.

The First Deputy of the FTO should take the initiative to welcome the American delegation and to commence the negotiations by briefly stating that the FTO is interested in a particular product produced by the American firm. At that point, the technical presentation may begin and the two teams should pursue whatever strategies they feel are appropriate to achieve their goals. The American delegation should remember that it is a guest of the Soviet FTO and that the First Deputy is in charge of the negotiating schedule. The Americans may, for instance, request a recess in the negotiations, subject to approval by the First Deputy. Such a request should be used sparingly, however, as the Soviets may react unfavorably to what they may perceive to be American stall tactics.

During this phase of the negotiations, the participants should be sensitive to a number of topics. First, both parties should be aware of and sensitive to the needs of the other. In all probability, the Soviets will be concerned with performance characteristics of the product while the Americans will be concerned with concluding a sale. These interests, if recognized, can be manipulated by the adept negotiator to his advantage. Second, the range of possible transactions is great, including direct sale, credit sale, counter purchase, buy-back, and so on. It is assumed that each team will prefer one or two types and will attempt to conclude that form of contract. Third, the negotiators should be sensitive to their negotiating style and that of their opponent. By reading clues in the conduct of their negotiators, the adept negotiator can determine how flexible or inflexible the demands of the opposing team are.

After the technical specifications and type of

trade have been decided, the second phase of the negotiations begins. Phase II, the contract negotiations, are the true substance of the foreign trade deal. It is during these detailed discussions that many negotiations fail; the inability of the two parties to concur on the wording of the contract clauses or the inability of one party to fulfill the terms desired by the other is not uncommon. It is not mandatory that your negotiations culminate in a successfully negotiated contract. As in the real world, you may find that some of your interests and needs are mutually exclusive and that, rather than take a financial loss or accede to demands that you cannot faithfully fulfill, the only alternative is to withdraw from the negotiations and go home. This possibility is not to be ruled out in the SATS game.

The contract negotiations focus on the insertion of the terms of the transaction into the FTQ form contract and on the rewording of any clauses that are unacceptable to either party. A blank contract is provided for this purpose in the back of this module. Each clause should be taken in the order in which it appears in the contract and it should be read and fully discussed between parties. The First Deputy and Principal Negotiator may ask their legal, technical, or financial advisors to negotiate those clauses pertaining to their areas of expertise, but all changes must be approved by the team leader. Similarly, each page of the contract should be initialed by the Soviet and American signers to assure that each clause has been sufficiently discussed and that mutual agreement exists. Each team should retain its own, personal copy of the contract on which to record initials, changes, and signatures. It is imperative that all participants take their role responsibilities seriously and attempt to accurately represent the interests supported by their real-world counterparts. Only through the devoted and serious efforts of all of the participants can the SATS game successfully portray the dynamics that it is designed to do. The responsibility for the educational value of this exercise rests in your hands.

Контракт №

Транс №

г. Москва ✓

198 г.

Всесоюзное экспортно-импортное объединение
г. Москва, СССР, именуемое в дальнейшем
"Покупатель", с одной стороны, и фирма

именуемая в дальнейшем "Продавец", с другой стороны,
заключили настоящий контракт о нижеследующем:

§1. Предмет контракта

- 1.1. Продавец продал, а Покупатель купил на условиях
поставки ф.о.б. следующее оборудование:

Спецификация и техническая характеристика оборудо-
вания и принадлежностей предусмотрены в Прило-
жении/ях №

§2. Цены и общая сумма контракта

- 2.1. Цены по позициям указаны в приложении/ях №

- 2.2. Цены твердые и не подлежат изменению.

- 2.3. Цены понимаются ф.о.б.

и включают стоимость морской упаковки, маркиров-
ки, погрузки на борт судна, укладки и крепления
оборудования как в трюме, так и на палубе, в том
числе стоимость необходимых для этого материалов,
стоимость лифтировки, перемещения груза на при-
чале, стивидорных работ, а также доковые, порто-
вые, крановые сборы, таможенные пошлины на това-
ры и плату за выполнение таможенных формальностей.

2.4. Общая сумма контракта составляет

(прописью)

§3. Сроки поставки

3.1. Указанное в §1 контракта оборудование должно поставаться комплектно по каждому трансу-в следующие сроки:

в сроки, указанные в Приложении №

3.2. К указанным срокам оборудование должно быть изготовлено, испытано, упаковано и поставлено

3.3. Датой поставки считается дата чистого бортового коносамента, выписанного на имя Покупателя, штампа на железнодорожной накладной пограничной станции

на которой товар передается железной дорогой страны Продавца железной дороге, принимающей товар.

§4. Конвенциональный штраф

4.1. В случае просрочки в поставке оборудования против сроков, установленных настоящим контрактом, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,5% от стоимости не поставленного в срок оборудования за каждую начавшуюся неделю в течение первых 4-х недель просрочки и 1% за каждую последующую начавшуюся неделю. Общая сумма штрафа за просрочку, однако, не может превышать 10% стоимости не поставленного в срок оборудования.

В случае если из-за несвоевременной поставки отдельных частей, поставленное ранее оборудование не может быть пущено в эксплуатацию и/или использовано по целевому назначению, Покупатель вправе начислить штраф, как указано выше, от стоимости всего оборудования.

- 4.2. Опоздание в представлении технической документации, поставка некомплектной и/или неполноценной технической документации рассматриваются как опоздание в поставке оборудования, к которому относится техническая документация.
- 4.3. Указанные размеры штрафа не могут быть уменьшены или увеличены в арбитражном порядке.
- 4.4. Продавец обязуется уплатить штраф по первому требованию Покупателя. Покупатель вправе также удержать начисленный штраф при оплате счетов Продавца.
- 4.5. Если просрочка в поставке превысит 4 месяца, Покупатель вправе аннулировать контракт полностью или частично без возмещения Продавцу каких-либо расходов или убытков, вызванных аннулированием контракта. В этом случае Продавец обязан уплатить штраф в размере 10%, как указано в п. 4.1., и немедленно возратить произведенные Покупателем платежи с начислением _____ % годовых.

§5. Форс-мажор

- 5.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное исполнение обязательств по настоящему контракту, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, а именно: пожара, наводнения, землетрясения и войны, и, если эти обстоятельства непосредственно повлияли на исполнение настоящего контракта.

При этом срок исполнения обязательств по контракту отодвигается соразмерно времени, в течение которого действовали такие обстоятельства.

- 5.2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по контракту, обязана о наступлении и прекращении вышеуказанных обстоятельств немедленно, однако, не позднее десяти дней с момента их наступления, в письменной форме известить другую сторону.

Несвоевременное извещение об обстоятельствах непреодолимой силы лишает соответствующую сторону права ссылаться на них в будущем.

- 5.3. Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить свидетельства соответствующих Торговых

палат.

- 5.4. Если эти обстоятельства будут длиться более 6-ти месяцев, то каждая из сторон будет вправе аннулировать контракт полностью или частично, и в этом случае ни одна из сторон не будет иметь права потребовать от другой стороны возмещения возможных убытков.

Продавец обязуется при этом немедленно возвратить Покупателю все суммы, уплаченные последним по настоящему контракту с начислением _____ % годовых.

- 5.5. Если вследствие наступления обстоятельства форс-мажора Продавец окажется в просрочке в отношении лишь незначительной части контракта, Покупатель будет иметь право аннулировать контракт в этой части и до истечения указанного в п. 5.4. срока. Продавец обязуется в этом случае потребованию Покупателя передать последнему безвозмездно все чертежи (в том числе и рабочие чертежи) и всю техническую документацию, необходимые для изготовления не поставленной части оборудования и укомплектования поставленного оборудования, в соответствии с условиями настоящего контракта.

§6. Условия платежа

- 6.1. Платежи в размере _____ % стоимости поставленного оборудования будут производиться в

(валюта)

в течение 30 дней с даты получения Покупателем следующих документов:

- а) оригинала специфицированного счета Продавца с 2-мя копиями;
- б) полного комплекта чистых бортовых коносаментов, выписанных на имя Покупателя, назначением порт СССР; дубликата международной ж. д. накладной, выписанной на имя

для дальнейшей переправки средствами железных дорог на ст. _____

для В/О _____

- в) гарантийного письма Продавца о качестве и комплектности поставленного оборудования в 2-х экз.;
- г) специфицированных упаковочных листов в 3-х экз.;
- д) разрешения инспектора Покупателя или Покупателя на отгрузку оборудования после его испытания с участием инспектора Покупателя или без его участия в соответствии с §8 контракта;
- е) протокола испытания в 4-х экз.;
- ж) копии сопроводительного письма Продавца, подтверждающего отсылку предусмотренной в §7 контракта технической документации в адрес, указанный Покупателем;
- з) фотокопии действующей экспортной лицензии, если таковая требуется.

6.2. _____ % стоимости поставленного оборудования оплачиваются по истечении гарантийного периода, при условии достижения оборудованием количественных и качественных показателей, предусмотренных контрактом.

Оплата этой суммы производится по истечении гарантийного периода в течение 30 дней с даты получения Покупателем счета Продавца и при отсутствии обоснованных претензий Покупателя.

6.3. Оплата производится только за комплектно поставленное оборудование по каждому трансу.

6.4.

Примечание: В счетах Продавец должен из стоимости оборудования вычитать стоимость страхования в соответствии с §14 "Страхование", показав это отдельной строчкой.

§7. Чертежи и техническая документация

7.1. Продавец обязуется выслать в адрес

заказной почтой 2 экз. нижеследующих чертежей и технической документации для каждой комплектной единицы оборудования:

1. планировка расположения основного и комплектующего оборудования с основными размерами, а также указанием расстояний между ними, за _____ месяца/ев до срока поставки оборудования;
2. чертеж общего вида с размерами и полной спецификацией узлов, сборочные чертежи основных узлов с необходимыми разрезами, чертежи специального инструмента и приспособлений, за _____ месяца/ев до срока поставки оборудования;
3. фундаментные и установочные чертежи с данными по статическим и динамическим нагрузкам на фундаменты, с указанием величины нагрузок и мест их приложения, а также расположения анкерных болтов, за _____ месяца/ев до срока поставки оборудования;
4. принципиальные схемы: кинематическая, электрическая, гидравлическая, пневматическая, самзки, отлаждения, с указанием основных характеристик масел и охлаждающей жидкости, потребляемой электрической мощности по каждому механизму, расхода сжатого воздуха, за _____ месяца/ев до срока поставки оборудования.

7.2. Два комплекта нижеследующей документации постав- ляются вместе с оборудованием:

1. технический паспорт, включающей все техни-
ческие данные оборудования;
2. инструкция по монтажу, сборке и пуску в

эксплуатацию;

3. инструкция по эксплуатации, уходу за оборудованием и его ремонту;
4. спецификация смонтированного электрооборудования и его краткая характеристика;
5. спецификация приборов и руководство по их обслуживанию;
6. спецификация подшипников с указанием мест их установки, типов и размеров, а также фирм-изготовителей;
7. спецификация быстроизнашивающихся деталей и коталаги или рабочие чертежи на них;
8. протокол испытания оборудования;
9. протоколы замеров деталей (заготовок), работающих при испытании оборудования;
10. комплект документов по проверке сосудов, аппаратов, трубопроводов, работающих под давлением согласно Приложению № _____;
11. документация, указанная в п. 7.1.

7.3. Документация, перечисленная в п. 7.2., должна быть вложена в водонепроницаемой упаковке в ящик №1, из который наносится дополнительная маркировка: "Документация здесь".

7.4. Все текстовые материалы (инструкции, описания и т. п.), а также надписи на чертежах должны быть выполнены на русском и английском языках.

7.5. В случае, если документация, перечисленная в п.п. 7.1. и 7.2. не выслана одновременно почтой и/или не вложена в ящик №1, поставка считается некомплектной и Продавец уплачивает Покупателю штраф в порядке и размере установленным в п. 4 контракта.

В этом случае срок гарантии соответственно продлевается и начало его исчисляется со дня получения Покупателем полного комплекта технической документации.

§8. Инспектирование и испытание

8.1. Покупатель имеет право посылать своих инспекторов на заводы Продавца и его субпоставщиков в любые нормальные рабочие часы для наблюдения за ходом изготовления оборудования, для проверки качества отдельных его узлов и используемых материалов, а также для участия в испытаниях оборудования, причем Продавец обязан бесплатно предоставить инспектору Покупателя необходимые для этих целей технические средства и помещение.

8.2. Продавец обязан испытать изготовленное оборудование в соответствии с техническими условиями настоящего контракта, а в случае отсутствия таковых - в соответствии с условиями, существующими в данной отрасли промышленности своей страны.

8.2.1. Испытание оборудования должно производиться на заводах Продавца и/или его субпоставщиков за счет Продавца в присутствии инспектора Покупателя.

8.2.2. До испытания оборудования в присутствии инспектора Покупателя оно должно быть испытано, проверено и принято контрольным персоналом Продавца.

8.2.3. По окончании испытаний Продавец составляет Протокол, в котором указывает существенные подробности и результаты испытаний, а также подтверждает, что изготовленное оборудование соответствует условиям контракта.

8.2.4. Если при испытании выявятся недостатки или несоответствие изготовленного оборудования условиям контракта, Продавец обязуется за свой счет немедленно устранить таковые без права на продление предусмотренных контрактом сроков поставки, после чего оборудование должно быть, по требованию Покупателя, испытано вновь.

8.2.5. Если при испытании не будет обнаружено недостатков, инспектор Покупателя выдаст Продавцу разрешение на отгрузку оборудования.

8.3. Извещение Продавца о готовности оборудования к

- испытанию в присутствии инспектора Покупателя должно быть послано по телеграфу или телексу Покупателю и Торгпредству СССР в

не позднее, чем за 20 дней до начала испытания.

- 8.3.1. Если к указанному в извещении сроку инспектор Покупателя не прибудет на место проведения испытания, Продавец вправе провести испытание в отсутствие инспектора Покупателя. В этой случае разрешение на отгрузку оборудования выдается Покупателем или Торгпредством СССР в

_____ после получения ими протокола испытания и гарантийного письма Продавца, подтверждающих соответствие изготовленного оборудования условиям настоящего контракта.

- 8.4. Присутствие инспектора Покупателя при проведении Продавцом испытаний так же, как и выдача инспектором Покупателя или Покупателем разрешения на отгрузку, не освобождают Продавца от принятых им на себя обязательств по обеспечению количественных и качественных показателей поставляемого оборудования и не влияют на права Покупателя, предусмотренные §9 настоящего контракта "Гарантии".

- 8.5. Сосуды, аппараты и трубопроводы, работающие под давлением, согласно Приложению № _____ должны быть испытаны инспектором местного компетентного контрольного органа и соответствовать нормам страны Покупателя.

- 8.6. Продавец обязуется принять меры, обеспечивающие своевременное получение виз на въезд в _____ инспекторов и специалистов Покупателя на сроки, вытекающие из условий контракта.

- 8.7. Продавец обеспечивает инспекторов и специалистов Покупателя за свой счет на время их пребывания у Продавца гостиницами с удобствами, а также транспортными средствами от гостиницы до завода-изготовителя.

- 8.8. Для отладки и испытания оборудования Покупатель высылает за свой счет на условиях поставки СИФ _____ следующие заготовки:

№ чертежа	Вид заготовок	Количество	Срок Поставки
-----------	---------------	------------	---------------

8.8.1. Обработанные заготовки Продавец возвращает за свой счет Покупателю вместе с оборудованием, к которому относятся заготовки.

8.9. Окончательные испытания (по программе, согласованной между Продавцом и Покупателем) и приемка оборудования в эксплуатацию производятся в СССР.

§9. Гарантии.

9.1. Продавец гарантирует, что:

- а) поставляемое оборудование будет соответствовать высшему уровню техники в стране Продавца для данного вида оборудования в момент исполнения контракта;
- б) при изготовлении оборудования будут использованы высококачественные материалы, обеспечены первоклассная обработка и высокого качества сборка;
- в) производительность поставляемого оборудования и качество его работы будут полностью соответствовать техническим условиям контракта;
- г) поставленное оборудование, а также чертежи и техническая документация комплекты, доброкачественны и изготовлены в полном соответствии с условиями настоящего контракта;
- д) сосуды, аппараты, трубопроводы, работающие под давлением, согласно Приложению № _____ и представленная на них техническая документация отвечают требованиям и нормам страны Покупателя.

9.2. Продавец гарантирует нормальную работу оборудования в течение _____ месяцев с даты пуска его в эксплуатацию, однако не более _____ месяцев с даты поставки последней части оборудования, без которой не может быть пущено в эксплуатацию поставленное оборудование.

Срок гарантии ответственно продлевается, если по вине Продавца имела место задержка в пуске оборудования в эксплуатацию или эксплуатация оборудования была приостановлена.

9.3. Датой пуска оборудования в эксплуатацию считается дата акта об окончании приемных испытаний на заводе Покупателя и пуске оборудования в эксплуатацию.

9.4. Если в течение сроков гарантии оборудование окажется дефектным или некомплексным или не будет соответствовать условиям контракта, не достигнет обусловленной производительности, либо утратит ее, то, независимо от того, могло ли это быть установлено при испытаниях на заводе Продавца или его субпоставщиков, Продавец обязуется по требованию Покупателя незамедлительно и за свой счет устранить обнаруженные дефекты путем исправления либо замены дефектного оборудования или его частей новым, доброкачественным оборудованием.

В этом случае Покупатель вправе потребовать от Продавца уплаты штрафа, как за просрочку в поставке, в порядке и размере, установленным в п. 4 контракта, считая с даты заявления претензии по день устранения дефекта или на дату поставки нового оборудования взамен забракованного.

Однако сумма штрафа не может превышать 10% от стоимости дефектного оборудования, включая штраф за просрочку в поставке, если такая просрочка имела место и штраф уже был начислен.

9.5. Дефектное оборудование, взамен которого поставлено новое, возвращается Продавцу по его требованию и за его счет в срок, согласованный сторонами.

9.6. Все транспортные и другие расходы, связанные с возвратом и/или заменой дефектного оборудования, как на территории страны Покупателя и страны транзита, так и на территории Продавца, несет Продавец.

9.7. Указанный выше гарантийный период в отношении исправленных и/или новых машин, узлов, аппаратов и т. п., поставленных взамен дефектных, начинается снова с момента их ввода в эксплуатацию.

В случае исправления или замены узлов, аппара-

тов, частей срок гарантии основного оборудования продлевается на время, в течение которого оборудование не использовалось вследствие обнаруженного дефекта.

9.8. Если Продавец по требованию Покупателя без промедления, но не позднее 30 дней с даты заявления претензии, не устранит заведенных дефектов, то Покупатель вправе устранить их сам на счет Продавца, без ущерба для своих прав по гарантии, причем Продавец обязан оплатить ремонт в сумме нормальных фактических расходов.

9.9. Если недостатки неустранимы, то Покупатель вправе или отказаться от контракта и Продавец в этом случае обязан возместить Покупателю понесенные им убытки, либо потребовать от Продавца соразмерного уменьшения цены поставленного оборудования.

§10. Упаковка

10.1. Оборудование должно отгружаться в экспортной морской упаковке, соответствующей характеру поставляемого оборудования.

10.2. Упаковка и консервация должны обеспечить полную сохранность груза от всякого рода повреждений или коррозии при перевозке его морем, по железной дороге и смешанным транспортом с учетом нескольких перегрузок в пути, а также длительного хранения в условиях жаркого лета и холодной зимы (до $\pm 40^{\circ}\text{C}$).

10.2.1. Упаковка должна быть приспособлена как к крановым перегрузкам, так и перегрузкам ручным способом, на тележках, и автокарах.

10.3. Продавец обязан на каждое место составить подробный упаковочный лист, в котором помимо перечня упакованных предметов, указывается их тип (модель), заводской номер, номер позиции по спецификации, вес брутто и нетто, № контракта, № транспорта. Один экземпляр упаковочного листа в водонепроницаемом конверте вкладывается в ящик с оборудованием и 1 экземпляр, покрытый металлической пластижкой, прикрепляется к наружной стороне ящика или приваривается точечной сваркой непосредственно к металлическим частям оборудования, если оно отгружается без упаковки.

10.4. Продавец несет ответственность перед Покупателем за порчу, повреждение или поломку оборудования, вследствие ненадлежащей упаковки, за образование коррозии из-за недостаточной или несоответствующей консервации.

10.5. Продавец принимает к сведению, что для перевозки по железным дорогам СССР допускаются места следующих максимальных размеров:

длина - 10.000 мм.
ширина - 3.250 мм.
высота - 2.680 мм.

10.5.1. В случае, если места превышают указанные выше размеры, Продавец обязан в течение _____ месяцев с даты подписания контракта выслать Покупателю для согласования эскизы отгружаемых мест в 3-х экз. в масштабе 1:50 с указанием длины, ширины, высоты, веса груза и центра тяжести в трех проекциях.

В этих случаях товар может быть отгружен только при получении подтверждения Покупателя на его отгрузку.

10.5.2. При отгрузке таких мест Продавец обязан приложить к коносаментам, следуемому с грузом, подтвержденные Покупателем эскизы в 3-х экз.

§11. Маркировка

11.1. Ящики, в которых упаковано оборудование, маркируются с четырех сторон, на двух противоположных боковых и двух торцовых сторонах.

Груз, не упакованный в ящики, маркируется с двух противоположных сторон или на металлических бирках, привариваемых к металлическим частям оборудования.

11.2. Маркировка должна быть нанесена четко, несмываемой краской на английском и русском языках и содержать следующее:

На боковых сторонах

В/О " " "
Модель " " "

Контракт №
Транс №
Заводской №
Место №

Вес нетто кг
Вес брутто кг
Размеры ящика в см (длина, ширина, высота).

Места, требующие специального обращения, должны иметь дополнительную маркировку:

Верх
Осторожно
Не кантовать

а также другие обозначения, если это необходимо.

На торцовых сторонах

С Т И
Контракт №
Транс №
Место №

11.3. На всех местах весом более 500 кг, а также грузах в ящичной упаковке, высота которой превышает один метр, должно быть указано несмываемой краской расположение центра тяжести знаком + и буквами ЦТ и его координаты в трех проекциях, а также места захвата (стропы) погрузочно-разгрузочными механизмами.

11.4. Места нумеруются дробными числами, в которых числитель обозначает порядковый номер места, а знаменатель - общее количество мест данной комплектной единицы оборудования.

11.5. Продавец несет ответственность за дополнительные транспортные, складские и другие расходы, возникшие в связи с засилом оборудования не по адресу, вследствие неполноценной или неправильной маркировки.

§12. Отгрузочные инструкции и извещения об отгрузке

12.1. При морских перевозках Продавец за 45 дней до начала каждого месяца, в котором предусмотрена поставка оборудования согласно §3 контракта, должен представить Покупателю и морскому агенту Совфрахта

или экспедитору Покупателя

перечень поставляемого оборудования с указанием № контракта, № транса, веса, габаритов и даты готовности этого оборудования к отгрузке из порта

12.2. По всем вопросам, связанным с отгрузкой оборудования, Продавец должен следовать указаниям морского агента Совфрахта или экспедитора Покупателя.

12.3. Если Продавец не сможет доставить оборудование в порт к сроку, указанному в перечне, полностью или частично и не предупредит об этом Покупателя в течение 20 дней с даты отсылки перечня, все расходы, связанные с мертвым фрахтом или простым судна, будут отнесены на счет Продавца.

12.4. В течение 24-х часов после отгрузки оборудования Продавец обязан сообщить Покупателю и Торгпредству СССР в

по телеграфу: дату отгрузки, наименование оборудования, название судна, порт назначения, № коносамента/№ ж.д. накладной, № контракта, № транса, количество мест и вес брутто.

Это сообщение должно быть подтверждено письмом.

12.5. Продавец несет ответственность за несвоевременное извещение об отгрузке.

§13. Экспортные лицензии

13.1. Продавец берет на себя все заботы и расходы, связанные с получением экспортных лицензий на поставку в СССР оборудования и технической документации в объеме, предусмотренном настоящим контрактом.

13.2. Если лицензии не будут получены или до окончания исполнения контракта будут отозваны соответствующими властями, или действие их истечет, Покупатель вправе аннулировать контракт полностью или частично.

В этом случае права и обязательства регулируются согласно п. 5.4. настоящего контракта.

§14. Страхование

14.1. Покупатель принимает на себя все заботы и расходы по страхованию в Управлении иностранного страхования СССР (Иногосстрах) поставляемого по контракту оборудования с момента его отгрузки с завода Продавца и/или его субпоставщиков до момента получения заводом Покупателя.

14.2. Расходы по страхованию от завода Продавца и/или его субпоставщиков до момента погрузки товара на судно в порту отгрузки/поставки франков вагон

_____ граница, согласно §2 контракта, в размере 0,075% от страховой суммы относятся на счет Продавца и удерживаются Покупателем при оплате счетов за оборудование.

14.3. Страхование за время всего периода транспортировки и перевозок производится на условиях "С ответственностью за частную аварию" согласно п. 2 §2 "Правил транспортного страхования грузов" Иногосстрах СССР, включая повреждения грузов кражами, маслом, пресной водой (исключая отпотевание) и другими грузами, включая поломку, кражу, целых и части мест и недостатку целых мест во всех указанных выше случаях, независимо от процента повреждения.

В течение 30 дней с даты подписания контракта Покупатель должен выслать Продавцу страховой полис, выписанный на имя Продавца, покрывающий страхование оборудования с момента его отгрузки с завода Продавца и/или субпоставщиков до момента погрузки на борт судна в порту _____

§15. Арбитраж

15.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, будут по возможности разрешаться путем переговоров между сторонами. В случае, если стороны не придут к соглашению, то дело подлежит, с ис-

ключением подсудности общим судам, разрешению в арбитражном порядке.

15.2. Арбитраж должен быть создан следующим образом:

15.2.1. Сторона, которая пожелает передать спор на рассмотрение арбитража, должна известить об этом другую сторону заказным письмом, указав в нем имя, фамилию и адрес избранного арбитра, который может быть гражданином любой страны, а также предмет спора, дату и № контракта.

15.2.2. Другая сторона в течение трех недель с даты получения указанного письма должна избрать своего арбитра, который также может быть гражданином любой страны, и уведомить об этом первую сторону заказным письмом, указав в нем имя, фамилию и адрес избранного ею арбитра.

15.2.3. Если сторона, получившая извещение о передаче спора на рассмотрение арбитража, не изберет своего арбитра в течение указанного срока, арбитр по просьбе другой стороны назначается Председателем торговой палаты г. Стокгольма, Швеция.

15.2.4. Арбитры должны избрать суперарбитра.

15.2.5. Если арбитры в течение четырех недель после их избрания не придут к соглашению об избрании суперарбитра, последний будет по просьбе любой из сторон назначен Председателем торговой палаты г. Стокгольма, Швеция.

15.3. Местопребыванием арбитража будет г. Стокгольм, Швеция.

15.4. Арбитражное решение должно быть вынесено большинством голосов в течение шести месяцев с даты избрания или назначения суперарбитра в соответствии с условиями настоящего контракта и нормами права, подлежащими применению в силу коллизионной нормы права страны местонахождения арбитража.

15.4.1. Решение арбитража должно быть мотивировано и содержать в себе указания о составе арбитража, времени и месте вынесения.

ния решения, а также указание о распределении между сторонами расходов по производству дела в арбитраже.

15.4.2. Решение арбитража является окончательным и обязательным для обеих сторон.

§16. Прочие условия

16.1. Поставляемое оборудование должно быть укомплектовано электрооборудованием, предназначенным для переменного трехфазного тока с частотой 50 периодов. Напряжение 220/380 вольт, рабочее напряжение _____ вольт, напряжение сети управления 127 вольт, сети освещения 36 вольт.

16.2. Все надписи на оборудовании и на табличках должны быть на русском языке.

16.3. Продавец предоставляет бесплатно масло для первоначального заполнения системы смазки оборудования.

16.4. На оборудовании должны быть предусмотрены все необходимые защитные устройства, обеспечивающие безопасную работу обслуживающего персонала.

16.5. Продавец поставит за свой счет вместе с оборудованием комплект быстроизнашивающихся частей, необходимых для бесперебойной работы оборудования в гарантийный период.

16.6.

§17. Общие положения

17.1. Все приложения, упомянутые в настоящем контракте, являются его неотъемлемыми частями.

17.2. Изменения и дополнения настоящего контракта действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны договаривающимися сторонами.

17.3. Продавец не имеет права передавать третьим лицам исполнение настоящего контракта без письменного разрешения Покупателя.

Нарушение этого правила дает право Покупателю немедленно отступить от контракта.

Продавец вместе с тем вправе передать изготовление отдельных частей предмета контракта субпоставщикам.

Однако и в этих случаях полную ответственность по контракту несет Продавец.

17.4. После подписания настоящего контракта все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.

§ 18. Юридические адреса сторон

"Покупатель" - Всесоюзное экспортно-импортное объединение _____

"Продавец" - _____

Настоящий контракт подписан
в г. _____

_____ 198 г.
в двух экземплярах на русском и английском языках, по одному экземпляру для каждой стороны, причем оба текста имеют одинаковую силу, и содержат вместе с приложениями _____ страниц.

Контракт вступает в силу с даты его подписания.

Покупатель: _____

Продавец: _____

А

авансовый платёж	down payment
авиабаз	air base
авиалиния	airline
авианакладная	Airway Bill
авиа-почтой	by airmail
авиаприцел	bomb-sights
авиационная промышленность	aviation industry
авиация	aviation
автокар	motorized cart, fork lift
автомат	automatic machine
автоматизация	automation
автоматизированный	automated
автопромышленность	auto industry
агент	agent
агрегат	assembly, unit, device
агро-химический	agri-chemical
администрация	administration
адрес	address
адресованный	addressed
аккредитив	letter of credit
акт	act, document, report
акт приёма	report of acceptance
активный	active, intensive
альтернативный	alternative
американский	American
анализ	analysis
аналогичный	analogous
Англия	England
анкерный	anchor
аннулировать	to annul
аннуляция	annulment
антикоррозийный	anti-corrosive
аппарат	apparatus, device
арбитр	arbitrator, arbiter
арбитраж	arbitration
в арбитражном порядке	in arbitration
ассигновать в бюджете	to budget
ассоциация	association
аудитория	audience, auditorium
аэродром	runways, as well as aircraft- directional and maintenance facilities
аэродромная диспетчерская служба	terminal control capability
аэродромная радиолокаторы захода	terminal approach radar

Б

базовый
баланс
банковский
барьер
безалкогольный
безвозмездный
безопасность
безопасный
безрезультатный
безупречный
безусловно
белковый
беседа
бесперебойный
бизнесмен
благо
благоприятный
благосклонно
блок-диаграмма
боковой
болт
большинство
большой
борт
бортовой
бортовые метеорадиолока-
торы
Брайтон
брус, брусся
будущий
буква
бухгалтерия
быстроизнашивающийся
быть в курсе

base
balance
banking
barrier
non-alcoholic
free of charge
safety
safety
unsuccessful, fruitless
first-rate
without question
protein
talk
regular, uninterrupted
businessman
(the) good
favorable
favorably
block diagram
lateral, flank
bolt
majority
large
side, board (of a ship)
on board
airborne weather radar
systems
Brighton
timber, squared beam
future
letter (of the alphabet)
accounting
short-lived
to be in the know

В

В/О Совинфлот
валовой
валюта
валютное напряжение
валютный
вблизи
введение в действие
ввод в эксплуатацию
ввозить
ведать
ведущий

V/O Sovinplot
gross
hard currency.
hard currency shortage
hard currency
near by, not far
making operational
putting into operation
to import
to manage, be in charge
of, to know
having jurisdiction

ведение	conducting, holding
ведомство	department
ведущий	conducting, leading
вексель	promissory note
Великобритания	Great Britain
великолепно	splendidly, acutely, very
величина	magnitude
вернуть	to return
вероятно	probably
вероятность	probability
верх	top
верхний	upper
вес	weight
вес брутто	gross weight
вес нетто	net weight
вёсом	by weight, weighing
вестись	to be conducted, carried out
весьма	completely
взаимный	mutual
взамен	in exchange for
взлётно-посадочная полоса (ВПП)	runway
взыскать	to claim, seek
вид	form, aspect, type, sort
визит	visit
визуальный	visual
визуальный индикатор по- садочной глиссады	visual approach slope in- dicator
визуальные средства за- хода	visual approach aids
вилка	fork
вина	fault
вице-президент	vice-president
вклад	contribution
вкладываться, вложиться	to be packed in
включать, включить	to include
включён	included
власти	authorities
влечь	to draw, attract
вмонтированный	mounted
внедрён	incorporated
внедрение	inculcation, integration
внесён	made, entered
внесение	insertion
внесение модификаций	modifying
внешнеторговый	foreign trade
внешнеэкономический	foreign economic
внешняя торговля	foreign trade
Внешторгбанк (Внешне-тор- говый банк)	Foreign Trade Bank
внимание	attention

внутренние трассы	cross-country routes
внутренний	inside
внутри	inside
внутригородской транспорт	local transportation
вовсе	at all
водный	water, sea
водонепроницаемый	water-proof
военновоздушные силы	air force
возврат	return
возглавлять	to head
воздушное пространство	airspace
воздушный	air
воздушные пути сообщения	aviation routes
возложен	placed on
возместить	to compensate, reimburse
возмещение	reimbursement
возможность	possibility, opportunity
возможный	possible
вознагражден	rewarded
вознаграждение	reward
возникать, возникнуть	to arise
возникший	arising
возобновить	to resume
возражать	to object
возрасти	to increase
войти в силу	to go into effect
вольт	volt
вооружённый	armed
вопрос	question
воспользоваться	to take advantage
воспринять	taken
восток	east
впервые	for the first time
впечатление	impression
вписываться	to be entered, to fit into
вполне	completely, fully
вправе	entitled, to have right
врасплох	flat-footed, unawares
вращающийся	rotating
во время	during
всё же	never-the-less
всего лишь	as recently as (in context)
всеобщий	general
всесоюзный	all-union, comparable to federal in the U.S. system
вследствие	as a result
вспомогательные средства	support facilities
вспомогательный	ancillary
вставить	to insert
встреча	meeting
встречать	to meet, encounter

всякий	all, every any
въездной	entry
выбор	choice
выборы	election
вывод	conclusion
выводить из равновесия	to throw off, rattle
вывоз	export
вывозить	to export
выгод	advantage
выгодный	advantageous, profitable
выданный	issued
выдать	to issue
выдача	issuance
выдвинутый	advanced
выделен	designated
выжимание	extraction
вызванный	summoned, caused
вызвать	to cause, to summon
вызов	call
выиграть	to win
выложить	to spend, lay out
выматывание	exhausting, wearing out
вынесен	carried out, executed
выносить решение	to render a decision
выпадающий	falling out
выпивки	drinks
выписанный	issued, written out
выполнение	fulfillment
выполнять	to fulfill
выполняться	to be fulfilled, executed
выпускаемый	being produced
выпускать	to turn out
выработан	worked out
выработать	to work out
выразить	to express
высказать	to express, state
высказаться	to have ones say
высокий	high (elevation and prices)
высококачественный	high-quality
высокопоставленный	highly placed
высокоскоростной	high-speed
высота	height
выставка	exhibition
выставочный экспонат	display at an exhibition
выступление	appearance
высылать, выслать	to send out
выстроен	constructed
вытекающий	arising
вычет	deduction
за вычетом	less, minus

вычислительная машина
вычислительный
вычислительный центр, у-
правляющий воздушным
движением по всей стране

computer
computer
nation-wide computer
routing system

вышеприведенный
вышеупомянутый
выявляться, выявиться
выяснение
выяснить
выяснить, личные качества
Вьетнам

above mentioned
above mentioned
to be revealed
identification
to clarify
to size up as a person
Viet Nam

Г

габарит
габаритный
гарантийное письмо
гарантийный
гарантировать
гарантия
где бы то ни было
где-нибудь
гейша
генеральный
геологический
гибель
гидравлический
главным образом
гладко
глуп
говорящий
годовой
голос
горизонтально
гостеприимный
гостиница
государственный
Государственный комитет
Совета Министров СССР по
науке и технике
готов
готовность
завод в полной готов-
ности к эксплуатации
гражданин
гражданский
груз
грузовая автомашина.

size, dimension, clearance
clearance, dimensional
Letter of Guarantee
guaranteed
to guarantee
guarantee
anywhere else
anywhere, somewhere
geisha
general
geologic
downfall, perishing
hydraulic
principally, mainly
smoothly
stupid
who speaks
yearly
voice, vote
horizontally
hospitable
hotel
state, government
State Committee on Science
and Technology
ready, prepared
readiness
turnkey plant
citizen
civil
freight
truck

давление	pressure
дальнейший	herein after
данные	facts, data
данный	given, specific
дата	date
дата появления претензии	date of claim
движение	traffic
действие	activity
действительный	valid, real, authentic
действовать	to act, be in effect
действующий	valid, in force
делать намеки	to hint
делегация	delegation
деловой	business
денежный	monetary
деньги	money
департамент	department
депозит	deposit
депрессия	depression
деревянный	wooden
десертный	dessert
десятки	tens "dozens"
деталь	detail, part, component
дефект	defect
дефектный	defective
дефицит	deficit
деятельность	activity, work, operation
диапазон	range
динамический	dynamic
директив	directive
директор	director
дискуссия	discussion
диспетчер	controller
длина	length
длиномерный	over-length
длительность	duration
длительный	long, lengthy, drawn-out
длиться	to last
добиться	to achieve
доброкачественный	high-quality
доверие	trust
доверить	to trust
довольно-таки	fairly, pretty
договорённость	condition of agreement
договориться	to agree
доказательство	proof
доковый	dock
документ	document
документация	documentation

долговечность
 долгосрочный
 должен
 должностной
 доллар США
 дольше
 доля
 дополнение
 дополнительный
 допускаться
 допустимый
 дорогой
 дорогостоящий
 дороже
 доска
 доски обшивки ящиков
 доставить
 достаточный
 достижение
 достижение показателей
 достичь
 достойный
 доступный
 дореволюционный
 доступ
 доход
 дробное число
 другой
 дружба
 дружелюбный
 дублирующий
 дух

durability
 longterm
 must, should
 official
 U.S. dollar
 longer
 part, portion
 addition
 supplementary, additional
 to be permitted
 permissible
 expensive
 expensive
 more expensive
 board
 case planking
 to deliver to
 sufficient
 achievement, achieving
 attainment of parameters
 to reach, achieve
 deserving
 reached
 prerevolutionary
 access
 income
 fraction
 other, different
 friendship
 friendly
 duplicate
 air, atmosphere, spirit

E

единица
 единогласно
 единомышленный
 единственный
 ежегодно
 ежедневно
 ёмкостью
 ещё и потому что

unit
 unanimously
 unanimous
 only
 annually
 daily
 of the capacity
 moreover, because

Ж

жаркий
 желать
 желающий
 железная дорога
 железнодорожная накладная

hot
 to wish, desire
 desiring
 railroad
 Railway Bill

забота
забракованный
заверение
заверить
завершён
завершить
(в) зависимости (от)
зависящий
завод
завод в полной готовности
к эксплуатации
заводской, заводский

заводской номер
завоевать
заготовка

задача
задержка
заём
заинтересованный
заказ
заказной
заказчик
заклучаться в
заклучение
заклучительный
заклучить сделку
закон

законная сила
закончен
закупаемый
закупка
закупочный
замена
заменённый
заменить
замер
заместитель
заметить
заметки
занимать
заниматься
заняться
запад

запасные части
запасный, запасной
запись
запланированные рейсы

care, concern, trouble
rejected
assurance
to assure
finished
to complete
depending on
depending
plant, factory
turn-key plant

production, factory, plant,
works

serial number

to win

worked piece, blank, partially
finished piece

assignment

delay

loan

interested

order

by registered mail

end-user, customer, client

to consist of

conclusion

final

to conclude, make a deal
law

legal force

finished

being purchased

purchase

purchasing

exchange

replaced

to exchange, replace

measurement

deputy, substitute

to notice, note

notes

to occupy

to work at

to undertake

west

spare parts

spare

writing down, notation

scheduled flights

запрет
запроектирование
запрос
запуск
запутанный
запчасти
заранее
зарегистрированный
зарубежный
заручиться
застой
засыл
затем
затрачен
затруднение
затруднять
затягивание
затягиваться
затяжной
захват
захватить
защищающий
заявка
заявление
заявлять
здоровохранение
здание
землетресение
зерно
зима
знак
знаменатель

ban
designing
need, request
start-up
confusing
spare parts
earlier
filed
foreign
to secure
stagnation
sending, dispatch
after that, in turn, then
expended
difficulty
to trouble, hamper
drawing out, lengthening
to go on, last
long and drawn out
gripping, grappling
to take over
protecting
proposal
statement, declaration
to declare, state
health
building
earthquake
grain
winter
sign
denominator

И

игнорирование
идея
иерархия
избежать
избиратели
избрание
избранный
избрать
известный
извещать, известить
извещение
извлечь прибыль
изготовить
изготовлен
изготовление
издание

ignoring
idea
hierarchy
to avoid
electorate
selection
selected
to select
well known
to notify, inform
notification
to make a profit
to fabricate
made, produced, finished
manufacture, preparation
edition, publication

изделие	manufactured good, product
издержки	expenses
излагать	to lay out, set forth
излагающий	setting forth
изложен	set out
изложение	presentation
изменение	change
изменить	to change
изношенный	worn out
изнурить	to wear down
изобретение	invention
именно	precisely
именуемый	named
иметь ввиду	to have in mind
иметь дело с	to do business with
иметь место	to take place, occur
имеющийся	available
(на) имя, (от) имени	in the name
импортёр	importer
импортный	import
импульсные приёмо-переда- датчики (на самолётах)	radio transponders, air- craft transponders
индекс	index
индекс изменения цен	price movement index, price level
индикатор	indicator
инженер	engineer
инженерный	engineer
инициалы	initials
инкассо	encashment
(на) инкассо	for payment
инкассовое поручение	remittance letter
инкрементный	incremental
иногда	sometimes
Ингосстрах	Ingosstrax, State Directo- rate for Insurance
иной	another
иностраный	foreign
инспектирование	inspection
инспектор	inspector
инстанция	stage, level of command
инструктаж	instructions
инструкция	instructions
интегральный	integrated
интенсивность движения	volume of traffic
интерес	interest
интерфейс	interface
информация	information
информирован	informed
искать	to seek
исключение	exception

искусный
искусство
искушённый
инспектор
исполнение
исполнительный
использован
использование
использовать
использоваться
исправлен
исправление
исправляться, исправиться
испытан
испытание
испытанный
испытательный
истекать
истечение срока
истинный
источник
исход
исчезнуть
исчерпывающая заявка
исчисление

К

кг.(килограмм)
КПСС (Коммунистическая
партия Советского
Союза)
к тому же
кабинет
кадры
каждый
казаться
как можно скорее
какого чёрта
календарный
КАМАЗ (Камский автопроиз-
водительный завод)
кампания
камский
канал
кандидатура
кантовать
канцелярия
капитал
капиталист

experienced
art, skill
sophisticated
inspector
execution
executive
used
use, utilization
to use, take advantage of
to be used
revised
repairing, amendment
to correct, repair
tested
testing, inspection
tested
test
to expire
expiration of date
real
source
outcome
to disappear
comprehensive bid
calculation

kilogram
Communist Party of the
Soviet Union
additionally
office
(in plural) personnel,
specialists
each, every
to seem
as soon as possible
why, in the hell
calendar
Kama River Truck Factory
campaign
Kama
conduit, channel
nomination, candidacy
turn over
business office
capital
capitalist

капиталистические страны
капитанский
картон
касаться
касса
катастрофа
качественный
качество
(в) качестве

квалифицированный
квартал
кинематический
классифицировать
клиент
климат
клуб
ключевой
ковкий чугун
код
калйественный
каличество
коллективный
коллизииные нормы
комиссионное вознаграж-
дение

комиссия
комитет
коммерсант
коммерческий
компания
компенсационный
компенсирующий
компетентность
компетентный
компетенция
комплект
комплектация
комплектно
комплектноотъ
комплектный
компьютерная регистрация
маршрутов
компьютерный

конверт
конвертируемый
конгломерат
конгресс
конкретизировать
конкретно

Western countries
captain's
poster board
to touch upon, relate to
fund, bank
catastrophe
qualitative
quality
by virtue of, in the role
of

qualified
quarter
kinematic
to classify
client
climate
club
key
malleable iron
code
quantitative
quantity
collective
provisions of conflict
commission payment

commission
committee
businessman
commercial
company
compensation
compensating
competence
competent
competence
set (of parts)
complete scope of supply
completely
completeness
complete
computer flight-plan
filing
computer (of foreign
origin)
envelope
convertible
conglomerate
congress
to give specifics of
concretely

конкурентноспособность
 конкурентный
 конкуренция
 конкурсный
 коносамент
 консервация
 консорциум
 конструктивный
 конструктор
 конструкция
 консультант
 контакт
 контора
 контракт
 контрзакупка
 контрольный персонал
 контрторговля
 конференц-зал
 конференция
 концентрат
 концентрировать
 конъюнктура
 конъюнктурный
 координата
 координация услуг УВД
 копия
 корпорация
 корректировка
 корреспондент
 корреспондентский
 коррозия
 косвенно
 который
 кофеин
 кофеиновый
 кража
 кран
 крановый
 краска
 краткосрочный
 кратчайший
 кредит
 кредитный
 крепление
 круглосуточный
 кубатура
 кубический фут (куб.
 фут)
 купить, покупать
 купля
 курс валюты

competitiveness
 competitive
 competition (negative connotation)
 competing
 bill of lading
 conservation, preservation
 consortium
 construction, engineering
 designer
 construction
 consultant
 contact
 office
 contract
 counter purchase
 quality control personnel
 countertrade
 conference hall
 conference
 concentrate
 to concentrate
 market analysis
 (free) market
 coordinate
 ATC coordination services
 copy
 corporation
 correction, adjustment
 newsman
 correspondent
 corrosion
 indirectly
 which
 caffeine
 caffeine
 theft
 crane
 crane
 paint
 short-term
 shortest possible
 credit
 credit
 fastening
 around-the-clock
 cubic measurements
 cubic foot

 to buy
 buying, purchase
 rate of exchange

Л

лгать	to lie
лёгкий	light
лесоматериал	timber, lumber
лётная полоса	runway
лето	summer
либо	or
линейный	line, linear
линия производства форм	mold line
лист	sheet, slip
литейная форма	mold-line, metal casting
литейный	foundry
литейный цех	iron foundry
литьё	foundry
лихтировка	lighterage (cost of transfer from wharf to ship not tied up to dock)
личный	private
лишать	to deprive
лицензия	license
лоббист	lobbyist
ловкий	shrewd, adroit, cunning
ложка	spoon
лом	scrap
лучший	better
любой	any

М

мм. (миллиметр)	mm. (millimeter)
Мак Тракс	Mack Trucks
максимально	maximally
максимальный	maximal
малоквалифицированный	semi-skilled
маловероятный	unlikely
манёвр	manoeuvre
манифест	manifest (invoice of ship's cargo, to be exhibited at customs house)
марка	make, brand
маркироваться	to be marked
маркировка	marking
маршрут полёта	flight plan
маршрутное и аэродромное сопровождение при подходе	enroute and terminal approach radar services
маршрутный	enroute
масло	oil, grease
мастерство	proficiency
масштаб	scale

материал
 материальное право
 машина
 машиностроение
 маяк
 международный
 мелкий
 меньший
 мера
 мёртвый фрахт
 место
 место изготовления
 место-пребывание
 металлический
 металлургимпорт
 метод
 методика
 методика эксплуатации
 метрический
 механизированный
 механизм
 минимальный
 минимум
 министерство
 министр
 министр иностранных дел
 минуя (миновать)
 мир
 мировой
 Мичиган
 многие
 многократно
 модель
 модернизованная
 модный
 может быть
 момент
 момент отсылки
 монополия
 монопольно
 монтаж
 морская миля
 морской
 мотивированный
 мочь
 мощность

material
 substantive law
 machine, automobile
 mechanical engineering
 beacon
 international
 minor
 lesser
 measure
 dead freight (cannot be moved)
 place, package, piece
 point of origin
 place of residence
 metal, metallic
 Metallurgimport
 method
 procedures
 operating techniques
 metric
 mechanized
 mechanism
 minimal
 minimum
 ministry, department
 minister
 Secretary of State
 bypassing
 world
 world
 Michigan
 many
 repeatedly
 model
 up-dated
 fashionable
 maybe, perhaps
 moment, point, item
 dispatch date
 monopoly
 exclusively
 assembly, installation
 nautical mile (knot)
 sea, ocean, seaworthy
 justified
 to be able, can
 capacity

Н

наблюдать за

to supervise

набор
набрать
навести справки
навигационные средства
наводнение
нагрузка

при нагрузке составляю- at 75% capacity

щей 75% всей мощности

надёжная работа
надёжность
надёжный
надеяться
надлежащий
надлежит
надоесть
надпись
название
наземная радиолокация
наземные радиолокаторы
назначаться
назначение
назначением: советский

порт
назреть
называться
наивен
наименование
наивысший
накладная
наличие
(при) наличии
налог

наложенным платежом
намерение
намеченный

нанесён
наносить маркировку с
четырёх сторон
наноситься, нанести
напомнить
направлением
направленный
напрасный
напряжение
напряжённый
нарекание
народ
наружный
нарушение
населённый

set
to assemble
to make inquiries
navigational aids
flood
load

fail-safe operation
reliability, safety
safe
to hope
sufficient
it is necessary
to be sick of
caption, inscription
name
ground radar.
ground control radar
to be named, designated
destination, designation
destination: Soviet port

to become imminent
to be called
naïve
naming, list of names
highest
invoice, way-bill
presence, availability
given
tax, levy
C.O.D. (cash on delivery)
intention
named, stipulated, designated,
projected, planned
drawn, plotted, marked
to mark on four sides

to mark, be drawn on
to remind
with a destination
sent
wasted, vain
voltage
intense
criticism
people, nation
external, outside
infringement, breach
populated

настаивать
настоятельно
настоящий
наступление
наука
научиться
научно-исследовательский
находиться
нахождение
национальная ассоциация

национальный
начало
начальник
начинать
начислить
небрежность
небрежный
невелик
невозможность
невыполнение
негабаритный
недействителен
недостаток
недостаточный
недоумение
нежелание
нежели
независимо
незамедлительно
незаменимость
неизвещение
нейтральный
некачественный
неквалифицированный
некомплектный
некоторые
нелепый
нельзя
немедленно
ненадлежащий
необратимость
необходимость
при необходимости
в случае необходимости
необходимый
необычайный
неожиданный
неоправданный
неотъемлемый
неофициальный

to insist
insistently
present
campaign, inception, beginning
science
to master
scientific research
to be found
location
National Association (vs.
state banks)
national
beginning
head
to begin
to add to (account)
carelessness
casual
small
impossibility
non-fulfillment
outsized
invalid
short-coming
insufficient
perplexity
reluctance
than
independently, irrespective
immediately
indispensability
failure to notify
neutral
inadequate, inferior
unskilled
incomplete
some, certain
foolish
it is impossible
immediately
insufficient, inappropriate
inconvertibility
necessity
when necessary, required
if necessary
essential
unusual
unexpected
unjustified
integral
unofficial

неполноценный
неполный
непоследовательный
непосредственный
непохож
неправильный
непреодолимые силы

нервничать
нержавеющая сталь
нержавеющий
несвоевременный
несговорчивый
несмываемый
нести издержки
нести ответственность
перед
нести расходы
нетерпящий
неустойка
неустранимый
нехватка
ни в коем случае
ни при каких обстоя-
тельствах
нижеследующий
нижеуказанный
низкий
низший
новичок
нож
номенклатура
номер
норма
нормальный
ноу-хау
нужды
нумероваться.

0

ОСВ (Ограничение страте-
гических вооружений)
обезоруживать
обеспечен
обеспечивать, обеспечить
обеспечиваться
обзор
обивка
обиход

inferior
incomplete
inconsistent
direct
does not resemble
incorrect
insuperable forces (Force
Majeure)

to be nervous
stainless steel
non-corrosive
untimely, late
intractable, tough
indelible
to bear expenses
to be responsible to

to bear expenses
not permitting
penalty
uncorrectable
shortage, lack, inadequacy
in no case
under no circumstances

following
indicated below
low
lower
novice
knife
list, schedule, catalogue
(hotel) room
norm, standard, rule
normal
know-how
needs, requirements
to be numbered

SALT (Strategic Arms Limita-
tions Talks)
to disarm
provided
to ensure, guarantee, to
provide for
to be supplied
survey
upholstering
use

обладать
область
облегчить
обнаруженный
обобщенное понятие
обозначать
оборона
оборонная промышленность
оборудован
оборудование
обработанный
обработка
образ
образец
образцовый
"обратная закупка"

обращаться
обращение
обслуживание
обстановка
обстоятельства
обсуждение
обученный
обучившись
обучить
обходиться
общивка
обширный
общее число
общепринят
общий
(в) общем
общие суды
объединение
объединенный режим радар-
ного управления заход-
ом на посадку (ОРРУЗП)

объем
объявить
объявить конкурс заявок
обычно
обязанность
обязательный
обязательства по обслу-
живанию
обязательство
обязываться, обязываться
обязывается
обязуется
огласка

to control, command
area
to facilitate
discovered, disclosed
generalization
to signify, to designate
defense
defense industry
equipped
equipment
processed
processing
manner
sample, example, model
exemplary
buy-back(not yet a generally
accepted term in Russian)
apply, appeal, resort
attention, handling
service, maintenance
environment, situation
conditions
discussion
trained
having learned
to train
to cost, to manage(get by)
facing
comprehensive, extensive
total number
generally accepted
general, total
in general
courts of law
association
integrated mode approach
control radar (IMACR)

volume, size
to announce
to solicit bids
usually
obligation
obligatory, binding
service obligations, re-
quirements
obligation
to undertake, obligate
oneself

publicity

огни боковой кромки ВПП
огни осевой линии ВПП
огни рулёжной полосы
оговорённый

оговорка
ограниченный

огромный
одинаковый
одни

одновременно
одобрение
одобренный

одобрять
ожидание

ожидать
забоченность

ознамен
ознакомиться

оказывать, оказав

оказывать влияние
оказывать содействие

оказаться
окончательный

окружение
окупаться

опасаться
опасен

опасность
оперативный

оператор
операция

описание
оплата

оплачивать, оплатить

оповестить
опоздание

определение
определённый

определяться
определяющий

оптовый
опцион

опыт
опытный

организационный
организация

организоваться
оригинал

ориентировочный

runway border lights
runway center-line lights
taxi-way lights
agreed upon, stipulated,
predetermined

clause
restricted, limited
huge.

equal, identical
some
simultaneously

approval
approved

to approve
expectation

to expect
concern

mystified
to acquaint oneself

to render
to exert influence

to render assistance, co-
operate

to turn out, prove to be
final

surroundings
to pay off, be justified

to be afraid of, avoid
dangerous

danger
operation(s), operational

operator
operation

description
payment, paying

to pay for
to notify

lateness, tardiness, delay
delineation, specification

specified
to be determined

which determines
wholesale

option
experience, experiment

experienced
organizational

organization
to be organized

original
position-finding

осведомиться	to become informed, ascertain
осведомлённый	informed
освободить	to free
ослабляться	to weaken, wane
осмотр	inspecting
оснастка	rigging, fitting
оснастка для станков	tooling
оснащение	fitting, equipping
оснащённый	equipped
основание	basis, foundation
основанный	based
основной	basic, fundamental
основы проектирования	design considerations
основываться	to be based
оставляться, оставаться	to stay, remain
остальной	remaining
осторожно	carefully
осуществить	to accomplish, realize
осуществлённый	implemented, executed
осуществляться, осуществ-	to implement, bring about
иться	
осуществляться управ-	to manage
ление	
ответственность	liability, responsibility
"С ответственностью за	"Responsibility for Par-
частную фварию"	ticular Average"
ответственный за	responsible for, answerable
отвечать требованиям	to meet requirements
отгружаемый	shipped
отгружаться	to be shipped
отгрузка	shipment
отгрузочный	shipping
отдавать себе отчёт	to acknowledge, realize
отдел	department, branch
отделение	department, section
в отдельности	taken separately
отдельный	individual
отказаться	to refuse, reject
откладывать	to put off
отклик	response
отклонён	rejected
открытый	open, exposed
отладка	setting up
отличаться	to differ
в отличие	in contrast
отмена	abrogation
отмечать	to point out, to note
отнесение расходов на	charging of expenses to
отнести на счёт	to be charged
отнестись благосклонно	evaluate favorably
относительно	relative to, regarding

отношение
отодвигаться
отозван
отплатить
отправитель
отправить
отправиться
отправка
отправление
отправленный
отражать
отремонтирован
отсрочка
отстаивающий
отстранён
отсутствие
отход
отчёт
официальный
охватывать, охватить
охлаждающий жидкость
охлаждение
оценка
очевидно
очередной
очерёдность пунктов отве-
чает их значимости
ощущаться
ощутим

II

параграф
параметр
партнёр
патент
Пенсильвания
первоклассный
первоначальный
первоочерёдный
первый
перебираться
перевод
переводник
перевозка

перевозящий
переговоры
перегруженность
перегруженный аэропорт
перегрузка

relation, relationship
to be postponed, extended
revoked
sailing
shipper
to send
to proceed
shipment, forwarding
shipping, shipment
sent
to reflect
renovated
delay
standing up for, defending
eliminated
absence
waste
report
official
to involve, encompass
coolant
cooling
evaluation
apparently
recurrent, next
they are arranged in order
of importance
to sense
real, perceptible

paragraph
parameter
partner
patent
Pennsylvania
first class
initial, first
high-priority
first
to move
translation
translator
transportation, shipping,
transport
transporting
negotiations
over-taxed
heavy-use airport
transshipment, transfer

перегрузочный	handling, transferring
передан	submitted
переданный	transmitted, submitted
передача	transmission, transfer, broadcast, submission
передовой	advanced
переменный трёхфазный ток с частотой 50 периодов	A.C. 3-phase 50 cycles current
перемещение	placing, transfer, change of location, travel
перенос	conveying
переписка	correspondence
переправить	to channel, forward
пересмотреть	to revise
переход	passing, placing
переходить	to pass
перечень	list
перечень данных	fact sheet
перечислить	to credit, enter
персонал	personnel
перспектива	prospect
пилот	pilot
письменный	written
письмо	letter
Питсбург	Pittsburgh
пишущая машинка	typewriter
пищевой	food
правильный	melting
плановый	planning
пластинка	plate
платёж	payment
платёжный	payment
плохой	bad, poor
площадка	site, lot, location
пневматический	pneumatic
по данному типу	of the given type, kind
по истечении	on expiration
по премиальной системе	by an incentive system
по поводу	as regards, concerning, apropos
по сравнению с	in comparison with
по усмотрению	at the discretion
побездельничать	to loaf
побольше	a little more
побуждение	motivation, stimulus
поверхность	surface
повидаться	to see, visit with
повидимому	apparently
повлечь	to entail
повлиять	to influence
повреждение	damage, harm

повторение
 повторный
 погашение
 пограничный
 погрузка
 погрузочно-разгрузочный
 подавляющая часть
 погибнуть
 поданный
 подать заявку на кон-
 тракт
 подача
 подвергаться
 подвести итог
 подвижной состав
 подготовиться
 подготовка
 подготовка кадров
 подготовлен
 поддерживать
 подлежать
 подобно
 подозревать
 подписание
 подписанный
 подписывать, подписать
 само собой подразуме-
 вается
 подробный
 подряд
 подсудность
 подсчёт
 подтверждать, подтвер-
 дить
 подтвердить к провозу
 подтверждающий
 подтверждён
 подтверждение
 подходящий
 подчёркивание
 подчинение
 подлинник
 поездка
 пожар
 пожелать
 позаимствовать
 позволить
 позднее, позже
 позиция
 показатель
 показаться

repetition
 repeat
 payback
 border
 loading
 handling, loading
 vast majority
 to perish
 submitted
 to tender, make offer

 submission
 to undergo, be subjected
 to summarize
 rolling stock (rail road)
 to prepare oneself
 preparation
 personnel training
 prepared
 to maintain
 to be liable to, subject to
 similar
 to suspect
 signing
 signed
 to sign
 by definition

 detailed
 contract
 jurisdiction, recourse
 estimate
 to confirm

 to confirm transport
 confirming
 confirmed
 confirmation
 suitable
 emphasizing
 subordination
 bearing
 trip
 fire
 to desire, wish
 to adopt
 to permit
 later
 position, item
 indicator, parameter
 to seem index

покрыт	covered
покупаемый	being bought
покупатель	buyer
покупать, купить	to buy
покупка	purchase
полагаться на	to rely upon
поддержка	half-a-dozen
полагать	to rely
полезный	useful
полис	policy (insurance)
политика	policy
политический	political
полномочие	authority, power
полностью	fully
полнота	fullness, completeness
полный	full
положение	position
поломка	breakage
полоса	stripe, band
получатель	consignee
полученный	received
получение	receiving
получить	to receive, get
пользоваться	to use, make use of
в пользу	in favor of
пользующийся	enjoying, having
помещён	placed
помещение	premises, interior, space
помимо	besides
помочь	to help
помощь	help
понадобиться	to require, need, to be-
	come necessary
понесённый	suffered, borne
понести	to bear
пониматься	to be understood
поощрять	to encourage
попадать	to get to
попасться	to fall for
популярный	popular
попытаться	to try, attempt
порт	port
портовый	port
поручение	authorization
поручить	to entrust
порча	spoilage, injury
порядковый номер	ordinal number
посетить	to visit
поскольку	in as much
послан	sent
послать	to send

последний
последовать
последующий
поставить под угрозу
поставка
поставленный
поставляться
поставщик
постоянно
постоянный
построение
поступать
поступать так же
поступление
потенциальный
потеря
потребитель
потребительский
потребляемый
потребовать
похож
почва
почта
пошлина
появление
правильный
правило
правление
право
правомочный
практически
пребывание
превалирующий
превратить
превышать
превышающий
предан
предварительный
предел
предел использования
предлагаемый
предложение
предложение с ценой
предложенный
предложить
предмет
предназначаться
предназначенный
предоставлять, предо-
ставить
предоставляемый

last, latest, the latter
to follow
subsequent
to jeopardize
delivery
delivered
to be delivered
supplier
continuously
constant
structure
to be received
to behave in the same way
entering, receipt
potential
loss; waste
user, consumer
consumer
consuming
to demand
similar
soil
mail, post office
duty, customs
submission
proper, correct
rule
board, management
right, law
competent
actually
stay, period of residence
prevailing
to transform, turn into
to exceed in size
exceeding
devoted
preliminary
limit
limitation
proposed, intended
proposal, proposition
bid
proposed
to propose
object, article, subject
to be intended for
designated
to provide
supplied

предполагаемый

предполагать

предпочитать

предпочтителен

предприятие

председатель

представитель

представительство

представиться возмож-
ность

представление

представлять, предста-
вить

предугадать

предупредить

предусматривать

предусмотренный

предъявлен

предъявлять

предыдущий

президент

преимущество

прекратить

прекращение

премиальная система

преобладать

препятствие

пресный

пресс

пресс для проката тяжёл-
ого металла

пресса

претендовать на полу-
чение контракта

претензия

прецизионное стальное
литье

при

прибегать, прибегнуть

прибиваемый

приближение

прибор

прибыль

прибыльный

прибытие

прибыть

привариваемый

привлечение в качестве
партнёра

привлечь

anticipated, intended,
purposed

to suppose

to prefer

preferable

undertaking, enterprise

chairman, president

representative

company office

to have opportunity

presentation

to submit, represent

to predict

to notify, warn

to stipulate, foresee

foreseen

make, submitted

to present

previous

president

advantage

to stop

cessation

incentive system

to surpass

obstruction

fresh, unsalted

press, punch

heavy metal press

press(news media)

to bid on a contract

claim

precision steel casting

while, during, when

to resort to

nailed

approach

device, instruments

profit

profitable

arrival

to arrive(vehicle)

welded

participation

to entice

приглашать
 приглашение
 придать
 приём, приёмка
 приемлемый
 приёмник
 приёмный
 признавать, признать
 прикладывать, приложить
 прикреплённый
 прикрепляться, прикре-
 питься
 приложение
 приманка
 применение
 применительно к

 применяемый материал
 применяться
 принадлежащий
 принадлежности
 принимать
 принимать участие
 принципиальный
 принят
 принято, чтобы
 принять во внимание
 принять меры
 принять решение
 приобрести
 приобретаемый
 приобретать
 приобретение
 приостановлен
 приспособленный
 приспособляемый
 пристань
 присутствие
 присутствовать
 присутний
 приток
 приходится
 причал
 причём
 причина
 причинённый
 причитающийся
 приятельский
 проба
 проблема
 проведение срока поставки

to invite
 invitation
 give, impart, add
 acceptance
 acceptable, reasonable
 receiver
 acceptance
 to recognize, admit
 to attach
 attached
 to be fixed, attached

 appendix
 bait
 application
 in conformity with, as
 applied to
 material utilized
 to be used, applied
 belonging
 supplies (in plural)
 to accept, receive
 to take part
 principle
 accepted
 customarily
 to take into consideration
 to take steps
 make a decision
 to obtain, acquire
 being acquired
 to acquire
 acquisition
 stopped
 suitable, rigged
 adaptable
 dock, wharf
 presence
 to be present
 characteristic
 inflow
 to happen to, fall within
 mooring, moorage
 moreover, while, and
 reason
 caused
 due, owed
 friendly
 trial, test
 problem
 change of delivery date

проверить	to verify, check
проверка	test, check, examination
провести осмотр	to inspect
проводимый	carried out
проводить испытание	to conduct a test
проводиться, проводиться	to be conducted (negotiations)
провоз	carriage, conveyance, transport
программа	program, schedule
программы системы	soft-ware (computer)
продавать, продать	to sell
продавец	seller
продажа	sale
продажный	sales
проданный	sold
продемонстрированный	demonstrated
продлеваться	to be extended
продлён	granted, extended
продление	extension of time
продолжаться	to continue
продолжительность	duration
проект	draft, project, design
проектировщик	planner
проектное решение	design solution
проектный	design
проекция	projection
произведён	produced, made, effected
произвести впечатление	to create an impression
производитель	manufacturer
производительность	production capacity
производить, произвести	to produce
производить проверку	to make a check, test
производиться	to be effected, carried out, made
производство	production
происходить	to take place
происхождение	origin
прокат	rolling
прокладывать	to plot
прокладываемые функции	plotting functions
проконсультироваться	to consult
промедление	delay
промышленно	industrially
промышленность	industry
промышленный	industrial
проницательный	insightful
прописью	in words, in full
пропорционален	proportional
просить	to request
просрочка	delay
простой	simple
простой судна	demurrage
против	against

противник	opponent
противоположный	opposite
противоракетный	anti-missile
противоречие	conflict, dispute
противосамолётный	anti-aircraft
протокол	statement, report
процедура	procedure
процент	interest
процесс	process
прочий	other
прочность	rigidity, durability
прошедший	having passed, undergone
проявляемый	manifested
проявляться	to manifest
прямо	directly
прямой	direct
прямолинейный	straight forward
прямо-таки	really
публикуемый	being published
публичный	public
пульт	control panel
пункт	point, item
пуск в эксплуатацию	start-up
пустой	blank, empty
путём	by means of
путь	way, means
в пути	in transit
пытаться, попытаться	to try, attempt
пятилетка	5-year plan
пятнадцатимесячный	15-month

Р

работа	work
работник	worker, employee
рабочие руки	labor
рабочий	work
рабочий день	working day
разбираться	to understand
развитый	developed
раздел	section, module
разделён	divided
разделять	to share
радиолокатор	radar
радиолокаторный развёртки	radar sweeps
радиолокационные экспо- наты УВД	ATC displays
радионавигационная аппа- ратура	radio navaid
радионавигационные у- стройства	radio navaids

радионавигация
радиосвязь
радиус
размер
разместить
размещённый
разница
разногласие
разнообразный
разный
разработать
разрешаться
разрешён
разрешение
разрешение на отгрузку
разрешить
разрядка международной
напряжённости
располагать
расположен
расположение
распорядиться
распоряжаться
распоряжение
распределение
распределяться
распространение
распространяться
распрошаться
рассматриваться
на рассмотрение
рассчитан
рассчитывать на
растворимый
растворимый чай
расходная печь
расходный
расходы
расходы идут за счёт
расходы на инкассо
расходы по производству
дела в арбитраже
расхождение
расхождение во мнениях
расчёт
расширение
расширить
реализован
регулироваться
регулярно
резерв

radio navigation
radio communications
radius
amount, rate, size, dimension
to accommodate, quarter
located
difference
disagreement
diverse
various, different
to work out, develop
to be permitted, be settled
permitted
permission, solution
release permitting shipment
to resolve, to permit
detente

to have available
located
location, position
to deal with
to be at the disposal of, manage
disposal
allocation
to be distributed, divided
expansion
to be extended to
to bid farewell
to be considered
for consideration
set up, calculated
to count on
soluble
instant tea
holding furnace
consumption
expenses
expenses to be borne by
collection expenses
costs of arbitration

discrepancy
disagreement
calculation, computation
broadening, expansion
to increase
realized
to be regulated
regularly
reserve

результат
 в результате
 река
 рекламный
 рекомендация
 рекомендовать
 реконструкция
 ремонт
 решаться
 решение
 решимость
 рис. (рисунки)
 риск
 род
 роль
 роскошь
 рост
 рубль
 руководитель
 руководить
 руководить ходом
 руководство
 руководство по обслужи-
 ванию
 руководствоваться
 рулёжная полоса
 русский
 ручной
 рынок
 рынок сбыта
 ряд

result
 consequently
 river
 advertising
 recommendation
 to recommend
 renovation
 repair
 to determine
 decision, resolution
 decisiveness
 figure
 risk
 kind
 role
 luxury
 growth, rise
 Ruble
 manager, administrator, director
 to manage, direct
 to monitor pace, supervise
 management
 service manual

 to be guided
 taxiway
 Russian
 hand, by hand
 market
 sales market, territory
 series, row

C

со
 "СИ"
 С.И.Ф. (стоимость, стра-
 хование, и фрахт)
 С. и Ф., стоимость и
 фрахт
 с учётом
 салазки
 само собой разумеющийся
 самолёт
 самостоятельный
 самый
 самый искусный
 санкция
 сбить
 сбор
 сборка

degrees (Celsius)
 "SI" (Système Internationale)
 c.i.f. (cost, insurance, and
 freight)
 c. & f. (cost and freight)
 taking into account
 slide, slide rails
 self evident
 airplane
 independent
 the very, right
 most skillful
 sanction
 to fake out of position
 collection, dues
 assembly

сборочная линия	assembly line
сбыт	marketing, sales
сварка	welding
сверх	above, more than
свести	to reduce
свидетельство	certificate, evidence, testimony
свободно-конвертируемый	freely convertible
свободный	free, empty, blank
сводить	to be restricted
своевременно	in good time, opportunely
связанный	connected, associated, tied
связать	to put in touch
связь	connection, relation, communications
связь "земля-воздух"	ground-to-air communications
связь командно-диспетчерских пунктов	control tower communications
связь с диспетчерским пунктом при посадке	control tower communications
сдача	release, putting, letting
сделать заявку	to submit bid
сделка	transaction, deal
сдержанность	reticence
сжатый воздух	compressed air
секретариат	secretariat
секретность	secrecy, security
семейный	family
сенатор	senator
сенатский	senate
серия	series
сертификат	certificate
серый чугун	grey cast iron
серьезный	serious
силы	(labor) forces, staff, specialists
синдикат	syndicate
система мер	system of measures
система противовоздушной обороны	air defense system
система слепой посадки (ССП)	instrument landing system (ILS)
смазываться	to be revealed
скидка	discount
складский	storage
скомпрометировать себя	to compromise self
сконструирование	structuring
скоростная обработка металлов	high-speed metal fabrication
скос	tapered, cut
скошенный	cut at an angle
скреплён	affixed
скреплять, скрепить	to countersign, authenticate

следовать
следствие
следующий
следующим образом
ложный
служба
служебное лицо
слух
случай
в случае, если
случайный
случаться, случиться
смазка
смазочный
смонтированный
смыть
снабдить
снижение
снизить
снова
сноситься с
собирать
собираться

соблюсти

собственное время
собственность
собственный
совершаемый поступок
совершать, совершить
совершен
совет
Советский Союз
совещание
совместный
совместно
современный
совсем
согласие
согласиться
согласно
согласование
согласованный
соглашение
содействие
содержавшийся
содержать
создан
создать

ought to, should
result
next, following
in the following manner
complex, complicated
business
employee
rumor
incident, occasion, case
in case of
accidental
to happen, occur
lubricating oil
lubrication
assembled
to be able, manage
to provide, furnish
lowering
to lower (i.e. prices)
again
to communicate, deal with
to assemble
to be assembled, to get ready,
to ready oneself, to be gathered
to keep to, stick to, comply
with, observe

your own schedule
property, ownership
ones own
step accomplished
accomplish, carry out, perform
completed, executed
council
Soviet Union
meeting, conference
shared, joint, combined
jointly
contemporary, modern
completely, absolutely
agreement
to agree
in accordance with
approval, agreement
agreed upon
agreement
assistance, cooperation
contained
to contain
established, formed, developed
to create

сойтись поближе
 сократить
 сомнение
 соображение
 сообщать
 сообщение
 соответственно
 соответствие
 соответствовать
 соответствующий
 соотношение
 соперничество
 сопоставить
 сопровождать
 сопровождаться
 сопротивляться
 соразмерный
 соревнование
 соревноваться
 сортировка
 сосредоточен
 состав
 состав арбитража
 составить
 составить протокол
 составление
 составленный
 составлять
 составляющий
 составной
 состоявшийся
 состояние
 состоять из
 сосуд
 сотни
 сотрудник
 сохранить за собой право
 сохранность
 сохраняя
 специализированный
 специалист
 специальное обращение
 специальный
 спецификация
 специфический
 специфицированный
 список
 список первоочередных
 задач
 спор
 спорный

get to know better
 to reduce, cut down
 doubt
 consideration
 to communicate, announce
 communication
 accordingly
 correspondence, agreement
 to conform
 corresponding to, appropriate
 correlation
 rivalry
 to contrast
 to accompany
 to be accompanied
 to oppose
 commensurate, proportionate
 competition (positive connotation)
 to compete
 sorting
 concentrated
 staff, composition
 arbitration membership
 to draft, compose
 make a report
 drawing up
 executed, composed
 to comprise
 constituting
 component
 which took place
 condition, state
 to consist (of)
 vessel
 hundreds
 associate, employee, collaborator
 to reserve the right
 safety, preservation
 retaining
 specialized
 specialist
 special handling
 special
 specification
 specific
 specified, itemized
 inventory
 list of priorities
 argument, disagreement
 disputed

способ	method
способствовать	to facilitate, assist
справочник	manual
спроектировать	to design
сравнительно	comparatively
средний	medium, middle
средняя рука	mid-level
средства диспетчерской службы аэродромов	terminal control facilities
средства наземного радио- локаторного управления	ground-control radar facil- ities
средства управления дис- петчерской службы	terminal control facilities
средство	means, treatment, process
срок	date, time, term
срок поставки	date of delivery
срочно	quickly, spur of moment
срочный вклад	time deposit
ссылаться, сослаться	to refer, allude to
ставить	to put, place
стадия	stage
сталкивать лбами	to play off (one against another)
стандарт	standard
стандартный	standard
станкостроение	machine-tool construction
станок	machine-tool
стараться	to attempt, try
старший	senior
статический	static
статья	clause, article
стенд	bench
стенка	side, wall
в довольно значительной степени	quite a bit
стивидорный, стивидорский	stevedor
стимул	incentive, motivation
стоивший	costing
стоимость	cost, value
стоимостью	valued at
стоить	to be worth
столбец	column
столовые приборы	table flatware
столовый	table
столь	such a
сторона	side, party
страна	country
стратегия	strategy
страхование	insurance
страховать	to insure
стремиться	to strive
стремление	aspiration

строгий	strict
строительный	construction
строительство	construction
стройка	construction
строп	sling
строповка	slinging, hoisting
строящийся	under construction
структура	structure
структурный	structural
субпоставщик	subcontractor
судебный иск	litigation, suit
судно, суда(plu.)	vessel, craft
сумма	sum
общая сумма	total value
суперарбитр	chief arbitrator, umpire
по сути	in point of fact
сухой	dry, cured
сухопутный	dry-land
сучок	knot
сушка	drying
существенный	substantive
существо	essence, substance
существовать	to exist
существующий	existing
сфера	sphere, area
сформулировать	to formulate, articulate
счёт	account, invoice, bill
за счёт, на счёт	at the expense
считаться	to be considered
считать	to consider, think
считая	beginning
сыворотка	whew
сылаться	to plead, allege
сырьё	raw materials

T

та же цена	the same price
тайна	secret
так как	since
таким образом	thus
таковой	such
тактика	tactics
таможенный	customs
танк	tank
Татарская АССР (Автономная Советская Социалистическая Республика)	Tartar Autonomous Soviet Socialist Republic
твёрдый	fixed, firm, hard
творожный	curd, cheese
текст	text

текстовой	textual
текущий	current, present
телеграф	telegraph
тележка	cart, waggon
телекс	telex
телетайп	teletype
тем не менее	never-the-less
тёплый	warm
термин	term
терпеливый	patient
территория	territory, confines
терять силу	become invalid
тесно	closely, tightly
техдокументация	technical documentation
техника	technology, engineering; devices, equipment
техническая консультация	technical advice
технологические схемы	flow charts
технические характеристики	technical specifications
технический	technical
технология	mfg. process, technology
течение	course (of time)
в течение	during
в течение рабочего дня	during normal working hours
тип	type
типичный	typical
типовой	model, standard
товарищеские отношения	camaraderie
товарный	product
товаровед	commodity specialist
товары	goods, commodities
товары ширпотреба	consumer goods
тогдашний	then
токарный	turning
токарный станок	lathe
толк	sense, understanding
толчок	push, incentive
тонкий	thin
тонна	ton
торговаться	to bargain
торговая делегация	trade delegation
торговец	merchant, trader
торговля	trade
Торгово-промышленная палата СССР	USSR Chamber of Commerce
торговый	business
торгпредство (торговое представительство)	trade mission
торцовый	butt-end, face
тот же объём	the same volume

точечный
точно
точный
траектория полёта
транзит
транс (трансмиталь)

транспорт
транспортный
трата
требование
требовать, потребовать
требоваться
требуемый
требующий
требуя
тренажёр
тренировочные помещения
трепаться
третье лицо
3-х (трёх)
трёхчасовой
трещина
трубопровод
труд
труднее
трудность
трим
тулик
тщательно

тщательность
тяжеловесный
тяжесть

у

убеждённый
убедить
убедиться
убыток
убыточный
уведомить
увеличить
уверенно
увязывание
угол
угроза
удаваться, удаться
удержание
удержать

spot
carefully, thoroughly
precise
approach path
transit
trans (transmittal), certi-
ficate of transportation
transport
transport
expenditure
demand, requirement
to demand
to be required
necessary to, required
requiring
requesting, demanding
training device
training facility
to waffle, blather
third party
three
3-hour
crack
piping
labor
more difficult
difficulty
hold of a ship
blind alley, sticking point
"to the letter"; carefully,
painstakingly, thoroughly
thoroughness
overweight
gravity

convinced
to convince
to make sure, convince self
loss
unprofitable
to inform
to increase
with assurance
linking
corner
threat
to succeed
withholding, deduction
to withhold

— удерживаться
 удобный
 удовлетворён
 удовлетворение
 удовлетворять, удовле-
 творить
 удостоверить
 удостоверяющий
 узел
 узнать
 указание
 указанный
 указать
 указывающий
 укладка
 уклониться
 уклончив
 укомплектование
 укрепление
 улучшение
 умелый
 уменьшающий
 уникальный
 упакован
 упаковка
 упаковочный
 упаковочный лист
 упаковываться
 уплатить
 уплачиваемый
 уполномочен
 упоминание
 упоминать
 упомянут
 упорство
 управление
 управление воздушным
 движением (УВД)
 упросить
 упрямство
 урегулирование
 урегулировать заявлен-
 ные претензии
 уровень
 усилие
 условия кредита
 условие
 усложняться
 услуга
 услышанный
 усовершенствование

to be withheld
 convenient, comfortable
 satisfied
 satisfaction
 to satisfy

to make certain, certify
 certifying
 assembly, unit
 to find out, determine
 information, stipulation
 stipulated, pointed out
 to point out, show
 which shows, indicating
 stowing, stacking
 to defer
 evasive
 completing, making complete
 fastening
 improvement
 skilled
 lessening
 unique
 packed
 packaging, packing, stacking
 packing
 packing slip
 to be packed
 to pay
 which is being paid
 authorized
 mention
 to allude, hint
 noted
 toughness
 management
 Air Traffic Control (ATC)

to request, solicit
 obstinacy
 settling
 to settle claims

level
 effort
 credit terms
 condition
 to be complicated--
 service
 heard
 improvement

усовершенствованный	improved
успех	success
успокоить	to reassure
устав	charter, regulations, rules
устанавливать	to establish
установка	installation
установлен	established
установление	establishment
устанавливать, установить	to establish
устанавливаться	to be fixed, established
установка	installation
крупная установка	large-scale installation
установление	establishment
установочный	installation
устаревший	antiquated
устранён	eliminated
устранение	elimination
устранить	to eliminate, remove
устроить	to arrange
уступка	concession
утомительный	exhausting
утрата	loss
уход за оборудованием	maintenance of equipment
уценка	price reduction
участие	participation
участвовавший	who had participated
участвовать	to participate
участие	participation
участник	participant
участок	section, sector, site
учебная программа	training program
учёный	scientist
учесть	to take into account
учёт.	
вести учёт	stock-taking, inventory
с учётом	taking into account
взять на учёт	registration, discounting
учитывать	to discount
учитываться	to be considered
учреждение	institution
учредить	to establish
ущерб	loss, detriment
Ф.А.С.	f.a.s.(free along side ship)
Ф.О.В.	f.o.b.(free on board)
Ф.Р.Г. (Федеративная Республика Германии)	Federal Republic of Germany
фактический	actual
фактор	factor

фигура
филиал
финансирование
финансовый
финансовые кредиты (от
имени государства)
фирма
фирменный
Флэт Рок
Форд
форма
формальность
формальный
форс-мажор
фотокопия
фракт
фундамент
фундаментный

X

характеризующий
характеристика
характерный
химия
химико-технологический
завод

ход
хозяин
холодный
хороший
хотя
хранение
хранить
Хью Скотт

Ц

цвет
целевой
целесообразнее
целесообразный
цель
цена
центр
Цюрих

Ч

чайный
частично
частное лицо
частный
часто

person
affiliate, subsidiary
financing
financial
governmental credits
firm, company, business
firm, commercial
Flat Rock
Ford
form
formality
formal
force majeure
photo copy
freight
foundation
foundation

characterizing
characteristic
characteristic
chemistry
chemical processing plant

pace
host
cold
good
although
storage
to keep, store
Hugh Scott

color
special purpose
more efficient
expedient
target, goal, object
price
center
Zurich

tea
partially
private person
private
frequently

часть
частью
через
чёрный
чёрт с ней, с ценой
черта
чертёж
чертёжный
чертовски
чётко
чиновник
числитель
число
в том числе
чистый
чистый бортовой коно-
самент
член
чрезвычайно
чувствителен

part
partly
through, via, within
black
to hell with the price
feature
drawing, sketch
drafting
damned
clearly
bureaucrat
numerator
number
including
pure, clean
"clean-on-board" bill of
lading
member
extraordinarily
sensitive

Ш

шанс
шефнадзор
ширина
шкала
шпунт
в шпунт
штат
штемпель
штивка
штраф
штрафная неустойка
Штутгарт
штутгартский

chance
supervision
width
scale
groove, tongue, rabbet
tongue-in-groove
staff
name, stamp
storing, efficient use of space
penalty, fine
penalty
Stuttgart
Stuttgart

Щ

цель

crack, hole

Э

эгида
экземпляр (экз.)
экономика
экономический
экономично
экономия
экономно
экран

aegis
example, copy
economics
economic
economically
economising
economically
screen

экран радиолокаторного
индикатора
экспедиторский
экспертиза
эксплуатационная возмож-
ность
эксплуатационный
эксплуатация
Эксимбанк (Экспортно-им-
портный банк) США
экспорт
экспортёр
экспортировать
экспортный
экстраполяция
электродуговая печь
электронный
электроэнергия
элементарный
энергетические узлы
эскиз
этаж
эталон
этап
эффективно
эффективный

radar scope
shipping
commission of experts
capability
operational
operation
U.S. Ex-Im Bank
export
exporter
to export
export
extrapolation
electric arc furnace
electronic
electric power
elemental, elementary
utility hook-ups
sketch
floor
standard
stage, period
effectively
efficient

юридический адрес
юридическое лицо
юрисконсульт

legal address
legal entity
legal adviser

я

являться, явиться
якобы
язык
ярмарка
ящик
ящичный

to appear, to be (is/are)
supposedly
language
trade fair
case, box
crated, boxed

A.C. 3-phase 50 cycles
current

ATC coordination services
ATC displays

to be able, [manage to
aboard, on board
above, more than
above-mentioned

abrogation

absence

to accept

acceptable, reasonable

acceptance

acceptance test

accepted

access

accidental

to accomodate, quarter

to accompany

to be accompanied

to accomplish, realize

to be accomplished, im-
plemented

in accordance with

accordingly

account

accounting

to achieve

achievement

achieving

to acknowledge, realize

to acquaint oneself

to acquire, secure

being acquired

acquisition

to act

active, intensive

activity

actual

acutely, very

adaptable

addition,

additional, supplementary

address

addressed

administration

admirably

переменный трёхфазный ток с
частотой 50 периодов

координация услуг УВД
радиолокационные экспонаты
УВД

мочь, смочь

бортовой

сверх

вышеприведённый; вышеупомя-
нутый

отмена

отсутствие

принимать, принять

приемлемый

приём

приёмочное испытание

принят

доступ

случайный

разместить

сопровождать

сопровождаться

осуществить

осуществляться, осущест-
виться

согласно

соответственно

счёт

бухгалтерия

достичь, добиться

достижение

достижение

отдавать себе отчёт

ознакомиться

приобретать, приобрести

приобретаемый

приобретение

действовать

активный

действие, деятельность

фактический, практически

великолепно

приспособляемый

дополнение

дополнительный

адрес

адресованный

администрация

великолепно

to admit
to adopt
advance
advanced
advantage
advantageously
advertising
aegis
affiliate, subsidiary
affixed
after that
again
against
agent
to agree
agreed upon, stipulated
agreement

in complete agreement
agri-chemical
air
air base
air defense system

air force
Air Traffic Control (ATC)

airborne weather radar
systems

airline
by airmail
airplane
airspace
Airway Bill

all, every
all-union
allocation
to be allowed
allowed
to allude, hint
alternative
although
amendment
American
amount, rate
analogous
analysis
ancillary
and, moreover
to announce
annual

признавать, признать
позаимствовать
авансовый
передовой, выдвинутый
выгода, преимущество
выгодно
рекламный
эгида
филиал
скреплён
затем
снова
против
агент
договориться, согласиться
оговорённый, согласованный
договорённость, соглашение,
соглашение

при полном согласии
агро-химический
воздушный
авиабазы
система противовоздушной
обороны
военновоздушные силы
управление воздушным дви-
жением (УВД)

бортовые метеорадиолока-
торы
авиалиния
авиа-почтой
самолёт
воздушное пространство
авианакладная
всякий
всесоюзный
распределение
допускаться
допустимый
упоминать
альтернативный
хотя
исправление
американский
размер
аналогичный
анализ
вспомогательный
причём
объявить
годовой

annually
to annul
annulment
another
answerable, bound
anti-aircraft
anticipated, intended
anti-corrosive
anti-missile
antiquated
any
apparatus
apparently
appearance
appendix
application, use
apply to arbitration
to be apprehensive, avoid
approach
to approach, make contact
approach path
approval
to approve
approved
approximately
arbitration
arbitration expenses

arbitration membership
by means of arbitration
in arbitration
arbitrator
area
argument
to arise

arising, coming from
armed
to arrange
to arrive (for vehicle)
arrival
around-the-clock
art
article, clause
article, item
to articulate, formulate
as soon as possible
aspiration
to aspire to
to assemble
to be assembled

ежегодно
аннулировать
аннуляция
иной
ответственный
противосамолётный
предполагаемый
антикоррозийный
противоракетный
устаревший
любой, всякий
аппарат
очевидно, по-видимому
выступление
приложение
применение, заявление
обращаться на арбитраж
опасаться
приближение
устанавливать
траектория полёта
одобрение, санкция
подтвердить, одобрять
одобренный
примерно
арбитраж
расходы по производству
дела в арбитраже
состав арбитража
в арбитражном порядке
в арбитражном порядке
арбитр
область
спор
возникать, возникнуть,
представиться
возникший, вытекающий
вооружённый
устроить
прибыть
прибытие
круглосуточный
искусство
статья
предмет
сформулировать
как можно скорее
стремление
претендовать на
набрать, собирать
собираться

assembled parts
assembly, installation
assembly line
assignment
associated
association
assurance
with assurance
to assure
at all
at 75% capacity

atmosphere, air, spirit
to attach
attached
attainment of parameters
to attempt
to attempt, try
to attend, be present
attention
audience, auditorium
authorities
authority, power
authorization
authorized
autocar, forklift
auto industry
automated
automatic machine
automation
availability
available
to have available
aviation
aviation industry
aviation routes
to avoid

В.

Brighton
bad, poor
bait
balance
ban
bank
bank, banking
to bargain
barrier
base
to be based

комплектный узел
монтаж, сборка
сборочная линия
задача
связанный
объединение, ассоциация
заверение
уверенно
заверить
вовсе
при нагрузке составляющей
75% всей мощности

дух
прикладывать, приложить
прикреплённый
достижение показателей
пытаться
стараться
присутствовать
обращение, внимание
аудитория
власти
полномочие
поручение
уполномочен
автокар
автопромышленность
автоматизированный
автомат
автоматизация
наличие
имеющийся
располагать
авиация
авиационная промышленность
воздушные пути сообщения
избежать

Брайтон
плохой
приманка
баланс
запрет
банк
банковский
торговаться
барьер
базовый
основываться

based	основанный
basic	основной
basis, foundation	основание
to be	являться, явиться
beacon	маяк
to bear expense	(по)нести издержки, расходы
bearing	подшипник
to begin	начинать
beginning	наступление, начало
to behave in the same way	поступать так же
belonging	принадлежащий
besides	помимо
better	лучший
bid	предложение с ценой
to bid farewell	распрощаться
Bill of Lading	коносамент
binding	обязательный
black	чёрный
blank, free	свободный, пустой
block diagram	блок-диаграмма
board	доска
board, management	правление
bomb-sights	авиаприцел
border	пограничный
being bought	покупаемый
bound	связанный
box	ящичный
breach of security	нарушение секретности
breakage	поломка
broadening, expansion	расширение
(being) built	строящийся
to budget	ассигновать в бюджете
building	здание
bulk, volume	объём
bureaucrat	чиновник
business	деловой, торговый
business	служба
business office	канцелярия
businessman	бизнесмен, коммерсант,
	торговец, делец
butt-end, face	торцовый
to buy	покупать, купить, закупить
buy-back (not generally accepted term in Russian)	"обратная закупка"
buyer	покупатель
buying	купля
by means of	путём
bypassing	минуя (миновать)
by virtue of	в качестве
by weight, weighing	весом

°C. (Celsius)
 c. and f.
 c.i.f.
 caffeine
 caffeine
 calculation, computation
 calendar
 call
 to be called
 campaign
 canal, channel
 candidacy
 capability
 capacity
 capacity, productivity
 of the capacity
 capital
 capitalist
 captain's
 caption
 care, concern
 carefully
 carefully, thoroughly
 carelessness
 carriage, conveyance,
 transport
 carried out, executed
 cart, wagon
 case, box
 case planking
 case, instance
 in case of
 in no case
 cash on delivery (C.O.D.)
 casual
 catastrophe
 to cause
 caused
 center
 center of gravity
 certificate
 certificate, evidence
 to certify, check
 certifying
 cessation
 chairman, president
 chance
 to change
 change

градусы по шкале целсия
 С. и Ф.
 С.И.Ф.
 кофеин
 кофеиновый
 расчёт, исчисление
 календарный
 вызов
 называться
 наступление, кампания
 канал
 кандидатура
 эксплуатационная возможность
 мощность
 производительность
 ёмкостью
 капитал
 капиталист
 капитанский
 надпись
 забота
 осторожно, тщательно
 точно
 небрежность
 перевоз

вынесен, проводимый
 тележка
 ящик
 доски обшивки ящиков
 случай
 в случае, если
 ни в коем случае
 наложенным платежом
 небрежный
 катастрофа
 вызвать
 причинённый, вызванный
 центр
 Центр тяжести
 сертификат
 свидетельство
 проверить
 удостоверяющий
 преобразование
 председатель
 шанс
 изменить
 изменение

to channel, forward
characteristic
characteristic
characteristic
characterizing
to be charged
charging of expenses to
charter, regulations,
rules

check, test, examination
chief arbitrator, umpire
choice

citizen
civil
to claim, seek
claim

to clarify
clause, article
to classify

clean, pure
"clean-on-board" bill
of lading

clearance
clearing, payment
clearly
climate

to get close
close by
closely

club
code
cold
collection, dues
collection, expenses
collective
color
column

to command
commensurate
commensurately
commercial

commission
commission
commission payment
committee
commodity, goods
commodity specialist
to communicate
communication

переправить
характеристика
присущий
характерный
характеризующий
отнести на счёт
отнесение расходов на
устав

проверка
суперарбитр
выбор

гражданин
гражданский
взыскать
претензия
выяснить
статья, оговорка
классифицировать
чистый

чистый бортовой коносамент

габаритный
расчёт
чётко, ярко
климат
сойтись
вблизи
тесно

клуб
код
холодный
сборы
расходы на инкассо
коллективный
цвет
столбец

обладать
соразмерный
соразмерно
коммерческий, фирменный (for
credit)

комиссия
комиссионный
комиссионное вознаграждение
комитет
товары
товаровед
сообщать
сообщение

communications
 Communist Party of the
 Soviet Union
 company office
 comparatively
 in comparison with
 to compensate, reimburse
 compensating
 compensation
 to compete
 competence
 competence
 competency
 competing
 competition(negative)
 competition(positive)
 competitive
 competitiveness
 to complete
 complete assembly, unit
 complete scope of supply
 complete set
 completed, executed
 completely
 completeness
 completing
 complex, complicated
 to be complicated
 to comply with, observe
 component
 component
 composed
 comprehensive, extensive
 comprehensive bid
 to comprise
 to compromise oneself
 computer
 computer
 computer(foreign)
 computer flight-plan
 filing
 controller
 to communicate, deal with
 to communicate, notify
 concentrate
 to concentrate
 concentrated
 concern
 to concern, touch upon
 concession(price)
 to conclude(make) a deal

связь
 КПСС (Коммунистическая пар-
 тия Советского Союза)
 представительство
 сравнительно
 по сравнению с
 возместить
 компенсирующий
 компенсационный
 соревноваться
 компетентность
 компетентный, правомочный
 компетенция
 конкурсный
 конкуренция
 соревнование
 конкурентный
 конкурентноспособность
 завершить
 комплектный узел
 комплектация
 комплект
 совершён
 весьма, комплектно, вполне
 комплектность, полнота
 укомплектование
 сложный
 усложняться
 соблюсти
 деталь
 составной
 создан
 обширный
 исчерпывающая заявка
 составлять
 скомпрометировать себя
 вычислительный
 вычислительная машина
 компьютерный
 компьютерная регистрация
 маршрутов
 диспетчер
 сноситься с
 сообщать
 концентрат
 концентрировать
 сосредоточен
 озабоченность, забота
 касаться
 уступка
 заключить сделку

concluding
conclusion
concretely
condition, state
conditions
to be conducive, assist
to conduct negotiations
to be conducted
to be conducted, carried
out

conducting
which is conducting
conduit
conference
conference hall
to confirm
to confirm transport
confirmation
confirmed
confirming
conflict, dispute
to conform
conformity
in conformity with
confusing
conglomerate
congress
connected
connection, relation
consequently
to consider, think
to consider, take into
account

consideration
consideration, discussion
for consideration
to be considered
consignee
to consist of
to consist of
consistently
consortium
constant
constituting
constructed
construction
construction
to consult
consultant
consumer, end-user
consumer

заклучение
заклучение, вывод
конкретно
состояние
обстоятельства
способствовать
(про)водить переговоры
проводиться
вестись

ведение
ведущий
канал
конференция
конференц-зал
подтверждать, подтвердить
подтвердить к провозу
подтверждение
подтверждён
подтверждающий
противоречие
соответствовать
соответствие
применительно к
запутанный
конгломерат
конгресс
связанный
связь
в результате
считать
учесть

соображение
обсуждение
на рассмотрение
рассматриваться, учитываться
получатель
заклучаться
состоять из
постоянно
консорциум
постоянный
составляющий
выстроен
конструктивный, строительный
стройка, строительство
проконсультироваться
консультант
заказчик
потребительский

consumer goods
consumption
contact
to contain
contained
contemporary
continuously
contract
to contrast
in contrast
contribution
to control
control panel
control tower communi-
cations
control tower communi-
cations
convenient, comfortable
conversation
convertible
freely-convertible
conveying
to convince
convinced
cooperative
coordinate
copy
corner
corporation
to correct
correction, adjustment
correlation
correspondence
correspondence, agreement
correspondent
corresponding to
corrosion
cost
to cost
costing
costs of arbitration

to count on
counterpurchase
to countersign, authen-
ticate
countertrade
counting from
country
course (of time)
courts of law

товары ширпотреба
расходный
контакт
содержать
содержавшийся
современный
постоянно
контракт, подряд
сопоставить
в отличие
вклад
обладать
пульс
связь командно-диспетчер-
ских пунктов
связь с диспетчерским пунк-
том при посадке
удобный
беседа
конвертируемый
свободно-конвертируемый
перенос
убедить
убеждённый
совместный
координата
копия, экз. (экземпляр)
угол
корпорация
исправляться, исправиться
корректировка, исправление
соотношение
переписка
соответствие
корреспондентский
соответствующий
коррозия
стоимость
обходиться
стоивший
расходы по производству
дела в арбитраже
рассчитывать на
контр-закупка
скреплять, скрепить

контрторговля
считая
страна
течение
общие суды

covered
 crack, hole
 crane
 crane
 crated, boxed
 to create
 created, developed
 credit
 credit
 to credit, enter
 credit conditions
 criticism
 cross-country routes
 cubic foot
 cubic measurements
 curd, cheese
 currency
 current, present
 current market conditions
 customarily
 customer, client
 customs
 cut
 cut away

D

daily
 damage, harm
 damned
 danger
 dangerous
 date
 date of claim
 dead freight
 deal
 to deal with
 to deal with
 to decide, reach a decision
 decision
 decisiveness
 to declare, state
 deduction
 defect
 defective
 defense
 defense industry
 to defer
 deficiency
 deficit

покрыт
 щель, трещина
 кран
 крановый
 ящичный
 создать
 созданный
 кредит
 кредитный
 перечислить
 условия кредита
 нарекание
 внутренние трассы
 кубический фут
 кубатура
 творожный
 валютный
 текущий
 конъюнктура
 принято, чтобы
 заказчик
 таможенный
 скос
 скошенный

ежедневно
 повреждение
 чертовски
 опасность
 опасен
 дата, срок
 дата появления претензии
 мёртвый фрахт
 сделка
 иметь дело с
 распорядиться
 выносить решение

решение
 решимость
 заявлять
 вычет, удержание
 дефект
 дефектный
 оборона
 оборонная промышленность
 уклониться
 недостаток
 дефицит

by definition,
delay .

delegation
delineation, specification
to deliver
to be delivered
delivered
delivery
delivery date
to demand
demand, requirement
demurrage
denominator
demonstrated
department

depending
depending on
deposit
time deposit
depression
to deprive
deputy, substitute
to derive, extract
description
deserving
design
to design
design consideration
design solution
to be designated
designated
designation
designer
designing
to desire, wish
desiring
desert
destination
destination: Soviet Port
with a destination, di-
rection
detail, part
detailed
detected
detente

to determine
to be determined
which determines

само собой подразумевается
просрочка, отсрочка, задерж-
ка, промедление, опоздание

делегация
определение
доставить
поставляться
поставлен
поставка
срок поставки
требовать, потребовать
требование
простой судна
знаменатель
продемонстрированный
ведомство, департамент,
отделение, отдел
зависящий
в зависимости от
депозит
срочный вклад
депрессия
лишать
заместитель
извлечь
описание
достойный
проектный
спроектировать
основы проектирования
проектное решение
назначаться
предназначенный, выделен
назначение
конструктор
запроектирование
желать, пожелать
желающий
десертный
место назначения
назначением советский порт
направлением

деталь
подробный
обнаруженный
разрядка международной
напряжённости
решаться
определяться
определяющий

developed
device
device, instrument
devoted
to differ
difference
different, other
more difficult
difficulty
dimension
dimensional
direct
directive
directly
director
disagreement

to disappear
to disarm
discount
to discount
discovered, disclosed
discrepancy
at the discretion
discussion
dispatch date
display at an exhibition
disposal
at one's disposal
to be at the disposal of
disputed
to be distributed, divid-

ed
diverse
divided
to do business
dock
dock
document
documentation
double
doubt
down payment
downfall, perishing
to draft, compose
draft, project, design
drafting
to be dragged out
to draw, attract
to draw up
drawing, drafting

развитый
агрегат
прибор
предан
отличаться
разница
другой
труднее
затруднение, трудность
размер, габарит
габаритный
непосредственный
директив
прямо
директор
разногласие, расхождение
во мнениях, спор
исчезнуть
обезоруживать
скидка
учитывать
обнаруженный
расхождение
по усмотрению
обсуждение
момент отсылки
выставочный экспонат
распоряжение
в распоряжении
распоряжаться, распорядиться
спорный
распределяться

разнообразный
разделён
иметь дело
доковый
пристань
документ, акт
документация
дублирующий
сомнение
авансовый, платёж
гибель
составить
проект
чертёжный
затягиваться
влечь
составить
чертёжный

drawing
drawing up
drawn, plotted
to be drawn on
drawn-out
drinks
dry
dry-land
drying
due, owed
duplicate
durability
duration
during
duty, customs

Е

each
earlier
earthquake
east
economic
economic (commercial) law
economically
economics
economizing
edition, publication
to be in effect
effected
to be effected, carried
out
effectively
efficient
more efficient
efficiently
effort
election
electorate
electric arc furnace
electric power
electronic
elemental, elementary
to eliminate, remove
eliminated
elimination
emphasizing
employee, official
encashment
for payment
to encompass

чертёж
составление
нанесён
наноситься, нанестись
затяжной, длительный
выпивки
сухой
сухопутный
сушка
причитающийся
дублирующий
долговечность, прочность
длительность
в течение, во время
пошлина

каждый
предварительный, заранее
землетрясение
восток
экономический
материальное право
экономично, экономно
экономика
экономия
издание
действовать
произведённый
производиться

эффективно
эффективный
целесообразнее
эффективно
усилие
выборы
избиратели
электро-дуговая печь
электроэнергия
электронный
элементарный
устранить
устранён, отстранён
устранение
подчёркивание
сотрудник
инкассо
на инкассо
охватить

to encourage
engineer
engineer
engineering
England
enjoying, having
enroute
enroute and terminal ap-
proach radar services
to ensure, assure,
guarantee
ensuring
to entail
to be entered,
enterprise
to entice
entitled
to entrust
entry
entry into a market
envelope
environment, situation
equal
equipment, supplies
equipment
equipped
essence, substance
essential
to establish

established, formed
established
establishment
estimate
to be evaluated favorably
evaluation
evasive
evidently
to exact, demand
example, copy
example, model
to exceed in size
exceeding
exceedingly
exception
to exchange
exchange
exclusively
make excursions
to execute, fulfill
executed, composed

поощрять
инженер
инженерный
конструктивный
Англия
пользующийся
маршрутный
маршрутное и аэродромное
сопровождение при подходе
обеспечить

обеспечивающий
повлечь
вписываться
предприятие
привлечь
вправе
поручить
въездной
вход на рынок
конверт
обстановка
одинаковый
принадлежности
оборудование
оборудован, оснащённый
существо
необходимый
устанавливать, установить,
учредить
создан
установлен
установление
подсчёт
отнестись благосклонно
оценка
уклончив
очевидно
взыскать
экземпляр
образец
превышать
превышающий
чрезвычайно
исключение
заменить
замена
монопольно
совершать поездки
осуществлять
совершён, составленный

execution
executive
exemplary
to exert influence
exhausting
exhausting, wearing out
exhibition
U.S. Ex-Im Bank

to exist
existing
expansion
to expect
expectation
expedient
expended
expenditure
at the expense of
expenses
expenses to be borne by
expensive
more expensive
experienced
expertise, experience
commission of experts
expiration date
on expiration
to expire
to export
export
export
exporter
to express, state
to be extended
to be extended to
extended
extension of time
extraction
extraordinarily
extrapolation

исполнение
исполнительный
образцовый
оказывать влияние
утомительный
выматывание
выставка
Эксимбанк (Экспортно-импорт-
ный банк) США
существовать
существующий
распространение, расширение
ожидать
ожидание
целесообразный
затрачен
расход
за счёт
расходы, издержки
расходы идут за счёт
дорогой, дорогостоящий
дороже
опытный
опыт
экспертиза
истечение срока
по истечении
истекать
экспортировать, вывозить
экспортный
вывоз
экспортёр
высказать, выразить
отодвигаться, продлеваться
распространяться
продлён
продление
выжимание, происхождение
чрезвычайно
экстраполяция

F

f.a.s. (free along side)
f.o.b. (free on board)
to fabricate
face, i.e. top and bottom
to facilitate
facing
fact sheet

Ф.А.С. (свободно вдоль
борта)
Ф.О.Б. (свободно на борту)
изготовить
торцовый
облегчить, способствовать
обшивка
перечень данных

factor
factory
factory, works
fail-safe operation
failure to notify
(trade) fair
fairly, pretty
to fake out of position
to fall for
falling out
family
fashionable
to be fastened
fastening
fault
favorable
favorably
feature
Federal Republic of
Germany
15-month
figure
filed
final
final inspection
financial
financing
to find out
finished
finishing
fire
firm, company
firm, commercial
first
first, initial
first-class
first priority
first-rate
for the first time
to fit into
fitting, equipping
Five-Year Plan
fixed, firm, hard
to be fixed, established
to be fixed, attached
flat-footed, unaware
Flat Rock
flight plan
flood
floor
flow charts

фактор
завод
заводский, заводской
надёжная работа
неизвещение
ярмарка
довольно-таки
сбить
попасться
впадающий
семейный
модный
прикрепляться
крепление, укрепление
вина
благоприятный, выгодный
благосклонно
черта
Ф.Р.Г. (Федеративная Рес-
публика Германии)
пятнадцатимесячный
рис. (рисунок)
зарегистрированный
окончательный, заключительный
окончательное испытание
финансовый
финансирование
узнать
завершён, закончен
обработка
пожар
фирма
фирменный
первый
первоначальный
первоклассный
первоклассный
безупречный
впервые
вписываться
оснащение
Пятилетка
твёрдый
устанавливаться
прикрепляться, прикрепить
врасплах
Флэт Рок
маршрут полёта
наводнение
этаж
технологические схемы

to follow
 following
 in the following manner
 food
 foolish
 Force Majeure
 (labor) forces
 Ford
 foreign
 foreign economic
 foreign trade
 foreign trade
 Foreign Trade Bank
 foreseen
 fork
 fork lift, autocar
 form
 form, aspect
 formal
 formality
 to formulate
 forwarding
 to be found
 foundry
 foundry
 fraction
 free
 to free
 free of charge
 freight
 frequently
 fresh, unsalted
 friendly
 friendship
 fruitless
 fulfill
 to be fulfilled, executed
 fulfillment
 full
 fullness
 fully, completely
 to function
 fund, bank
 to furnish
 future

последовать
 (ниже) следующий
 следующим образом
 пищевой
 нелепый
 непреодолимые силы
 силы
 Форд
 зарубежный, иностранный
 внешнеэкономический
 внешнеторговый
 внешняя торговля
 Внешторгбанк
 предусмотренный
 вилка
 автокар
 форма
 вид
 формальный
 формальность
 сформулировать
 отправка
 находится
 литейный
 литьё
 дробное число
 свободный
 освободить
 безвозмездный
 груз, фракт
 часто
 пресный
 приятельский, дружелюбный
 дружба
 безрезультатный
 выполнять
 выполняться
 выполнение
 полный
 полнота
 полностью
 функционировать
 касса
 снабдить
 будущий

G

to be gathered
 geisha
 general

собираться
 гейша
 генеральный, всеобщий

generalization
 generally accepted
 geologic
 to get to
 get to know better
 to give
 give, impart, add
 to give specifics of
 given
 of the given type, kind
 go into effect
 goal
 good
 the good (welfare)
 goods, commodity
 goods, merchandise
 government
 governmental credits
 grain
 to grant
 granted
 gravity
 Great Britain
 grey cast iron
 gripping, grappling
 groove, tongue, rabbit
 gross
 gross weight
 ground control radar
 ground control radar fa-
 cilities
 ground radar
 ground-to-air communica-
 tions
 growth, rise
 guarantee
 to guarantee
 guaranteed
 to be guided

Н

half-dozen
 to hamper, make difficult
 hand, by hand
 handling, transferring
 handling
 to happen to, fall within
 hard
 hard currency
 hard currency

обобщённое понятие
 общепринят
 геологический
 попадать
 сойтись поближе
 давать, дать
 придать
 конкретизировать
 данный
 по данному типу
 войти в силу
 цель
 хороший
 благо
 товарный
 товары
 власть, правительство
 финансовые кредиты
 зерно
 предоставлять
 продлён
 тяжесть
 Великобритания
 серый чугун
 захват
 шпунт
 валовой
 вес брутто
 наземные радиолокаторы
 средства наземного радио-
 локаторного управления
 наземная радиолокация
 связь "земля-воздух"
 рост
 гарантия
 гарантировать
 гарантийный
 руководствоваться

поддожины
 затруднять
 ручной
 перегрузочный
 погрузочно-разгрузочный
 приходится
 твердый
 валютный
 валюта

hard-currency shortage
to have, possess
to have in mind
to have ones say
head
to head
health
heard
heavily loaded
heavy metal press

heavy-use airport
height
to hell with the price
why in the hell
help
to help
herein after
hierarchy
high
high-priority
high-quality

high-speed
high-speed metal fabri-
cation
highest
highly placed
to hint
hold of a ship
holding furnace
to hope
horizontally
hospitable
host
hot
hotel
huge
hundreds
hydraulic

I

idea
identical
identification
if necessary
ignoring
immediately
to become imminent
to implement, bring about

валютное напряжение
иметь
иметь ввиду
высказаться
начальник
возглавлять
здравоохранение
услышанный
тяжеловесный
пресс для проката тяжёлого
металла
перегруженный аэропорт
высота
чёрт с ней, с ценой
какого чёрта
помощь
помочь
дальнейший
иерархия
высокий
первоочередной
доброкачественный, высоко-
качественный
высокоскоростной
скоростная обработка метал-
лов
наивысший
высокопоставленный
делать намеки
триум
расходная печь
надеяться
горизонтально
гостеприимный
хозяин
жаркий
гостиница, отель
огромный
сотни
гидравлический

идея
одинаковый
выяснение
в случае необходимости
игнорирование
незамедлительно, немедленно
назревать
осуществляться

implemented, executed
to be implemented
import
import
to import
importer
impossible
impossibility
impression
to create an impression
improved
improvement
in-as-much
in conformity with
in favor of
in general
in light of
in the name of
in point of fact
in the final analysis
incentive, motivation
on incentive system
inception, beginning
to include
included
including
including
income
incomplete
inconsistent
inconvertibility
incorporated
incorrect
increase
to increase
incremental
inculcation, integration
incurred
indelible
independent
independently
index
indicated below
indication
indicator
indirectly
indispensability
indispensable, necessary
individual
individually, taken
separately

осуществлённый
осуществляться
импортный
импорт
ввозить, импортировать
импортёр
нельзя
невозможность
впечатление
произвести впечатление
усовершенствованный
улучшение, усовершенствование
поскольку
применительно к
в пользу
в общем
с учётом
от имени
по сути
в конце концов
стимул
по премиальной системе
наступление
включать, включить
включён
включая
в том числе
доход
некомплектный, неполный
непоследовательный
необратимость
внедрён
неправильный
рост
расширить, возрасти
инкрементный
внедрение
причинённый
несмысленный
самостоятельный
независимо
индекс
нижеуказанный
указание
показатель, индикатор
косвенно
незаменяемость
необходимый
отдельный
в отдельности

industrial
inferior
inflow
to influence
to inform

information
informed
to become informed, as-
certain
infringement
Ingosstrax

initial
initials
to make inquiries
inscription
to insert
insertion
inside
inside
insightful
to insist
insistently
to inspect
inspection, inspecting
inspector
to install
installed
installation
instance
instant tea
institution
instruction

instrument
instrument landing system
(ILS)

insufficient
insufficient, inappro-
priate

insurance
to insure
insurmountable
integral
integrated

integrated mode approach
control radar (IMACR)

integration, inculcation
intended, stipulated

промышленный
неполноценный, некачественный
приток
повлиять
извещать, известить, уведо-
мить
указание, информация
осведомлённый, информирован
осведомиться

нарушение
Ингосстрах (Управление ино-
стрального страхования)

первоначальный
инициалы
навести справки
надпись
вставить
внесение
внутри
внутренний
проницательный
настаивать
настойтельно
провести осмотр
инспектирование, осмотр
инспектор
устанавливать
установлен
установка
случай
растворимый чай
учреждение
инструктаж, инструкция, у-
казание, распоряжение
прибор
система слепой посадки
(ССП)

недостаточный
ненадлежащий

страхование
страховать
непреодолимый
неотъемлемый
интегральный

объединённый режим радар-
ного управления заходом
на посадку (ОРРУЗН)

внедрение
предусмотренный, предлагаемый

to be intended for
intense, strained
intention
intense
interest
interest, percent
interested
interested parties
interface
interior
international
intractable, tough
invalid
become invalid
invention
inventory
invitation
to invite
invoice, bill
to involve, encompass
iron foundry
irrespective
irreparable
issuance
to issue
issued, written out
item
itemized

предназначаться
напряжённый
намерение
интенсивный
интерес
процент
заинтересованный
заинтересованные стороны
интерфейс
внутренний
международный
несговорчивый
недействителен
терять силу
изобретение
список
приглашение
приглашать
счёт
охватывать
литейный цех
независимо
неустрашимый
выдача
выдать
выданный, выписанный
позиция
специфицированный

to jeopardize
joint
journal, magazine
junior
juridical personality,
legal entity
jurisdiction, recourse
having jurisdiction,
controlling
justified

поставить под угрозу
совместный
журнал
младший
юридическое лицо
подсудность
ведущий
мотивированный

К

Kama
Kama River Truck Factory

камский
КАМАЗ (Камский автопроизво-
дительный завод)

to keep, store
to keep to, stick to
keeping in mind, view
key

хранить
соблюсти
имея ввиду
ключевой

kg. (kilogram)
kind
knife
knot
to be in the know
know-how

кг. (килограмм)
род
нож
сучок
быть в курсе
ноу-хау

L

labor
lack, inadequacy
land
language
large
large-scale installation
to last
last, latest
late
lateness, tardiness
later
lateral, flank
lathe
latter
law
to lay out, set forth
having learned
leading
legal address
legal adviser
legal entity
legal force
length
lessening
lesser
letter
letter of alphabet
letter of credit
letter of guarantee
letting, surrendering
level
liability
to be liable to, subject to
license
to lie
light
lighterage
limit
limited
within the limits of
limitation
line, linear

труд, рабочие руки
нехватка
сухопутный
язык
большой
крупная установка
длиться
последний
несвоевременный
опоздание
позднее, позже
боковой
токарный станок
последний
закон, право
излагать
обучившись
ведущий
юридический адрес
консультант
юридическое лицо
законная сила
длина
уменьшающий
меньший
письмо
буква
аккредитив
гарантийное письмо
сдача
уровень
ответственность
подлежать
лицензия
лгать
лёгкий
лихтировка
предел
ограничен
в пределах до
предел использования
линейный

linking
list, schedule, catalogue
list of priorities
literally, to the letter
litigation, suit
load
loading
loading device

to loaf
loan
lobbyist
local transportation
located
location, place,
premises
long, lengthy
longer
long-term
loss
loss, damage
low
lower
to lower, decrease
lowering
lubrication
lumber
luxury

M

mm. (millimeter)
machine
machine-tool
machine-tool construction
Mark Trucks
made (entered)
made
to be made
magnitude
mail, post office
maintenance
majority
make, brand
to make a check
to make certain, con-
vince self
to make claims
to make a decision
to make a profit
make report

увязывание
номенклатура, перечень
список первоочередных задач
тщательно
судебный иск
нагрузка
погрузка
погрузочно-разгрузочный
механизм
побездельничать
заём
лоббист
внутригородской транспорт
расположен, размещённый
место, расположение, нахож-
дение, помещение
длительный
дольше
долгосрочный
утрата, убыток, потеря
ущерб
низкий
низший
снизить
снижение
смазочный
лесоматериал
роскошь

мм. (миллиметр)
машина
станок
станкостроение
Мак Тракс
внесен
изготовлен, произведён
производиться
величина
почта
уход за оборудованием
большинство
марка
производить проверку
убедиться
предъявлять претензии
принять решение, решить
извлечь прибыль
составить протокол

to make sure, convince

oneself

making operational

malleable iron

to manage, be in charge

to manage, direct

to manage, get by

management

managing, being in charge

manifest

manifested

manner

manoeuvre

manual

manufactured, produced

manufacturer

manufacturing process

many

to mark on four sides

to be marked

marked

market

(free) market

sales market, territory

market analysis

marketing, sales

marking

to master

material

material utilized

maximal

maximally

maybe, perhaps

means, materials

by means of

measure

measurement

mechanical engineering

mechanism

mechanized

meet, satisfy

to meet

to meet requirements

to meet with

meeting, conference

melting

member

mention

убедиться

введение в действие

ковкий чугун

ведать, осуществляться у-

правление

руководить

обходиться

руководство, управление

ведущий

манифест

проявляемый

образ

маневр

справочник

выпускаемый, изготовлен

производитель

ход и качество изготовле-

ния, технология

многий

наносить маркировку с

четырёх сторон

наноситься, маркироваться

несён

рынок

конъюнктурный

рынок сбыта

конъюнктура

сбыт

маркировка

научиться

материал

применяемый материал

максимальный

максимально

может быть

средство

путём

мера

замер

машиностроение

механизм

механизированный

удовлетворить

встречать, встретить

отвечать требованиям

встречаться

встреча, совещание

плавающий

член

упоминание

to mention
metal casting
metal, metallic
Metallurgimport
method
metric
Michigan
middle
mid-level
minimal
minimum
minister
ministry
minor
model
model, standard
modern
modifying
mold line

moment
monetary, financial
money
to monitor
monopoly
mooring, moorage
a little more
moreover, while
moreover, because
motorized cart
mounted
to move
must, should
mutual
mystified

N

nailed
naive
name
name, stamp
in the name
named, designated
to be named, designated
naming, list of names
nation-wide computer
routing system

national
nautical mile (knot)

упоминать
литейная форма
металлический
Металлургимпорт
способ, метод
метрический
Мичиган
средний
средняя рука
минимальный
минимум
министр
министерство
мелкий
модель
типовой
современный
внесение модификаций
линия производства форм,
литейная форма
момент
денежный
деньги
руководить ходом
монополия
причал
побольше
причём
ещё и потому, что
автокар
вмонтированный
перебираться
должен
взаимный
озадачен

прибываемый
наивен
название
штемпель
на имя
намеченный, именуемый
назначаться
наименование
вычислительный центр, у-
правляющий воздушным дви-
жением по всей стране
национальный
морская миля

navigational aids
necessary, essential
all necessary
it is necessary
to become necessary
necessity
when necessary, required
need
negotiations
to be nervous
net weight
neutral
nevertheless
newcomer
newsman
next, following
no matter where
nomination
non-alcoholic
non-corrosive
non-fulfillment
non-notification
norm, standard, rule
normal
to note
noted
notes
notification
to notify

to notify, warn
number
to be numbered
numerator

0

object, article
to object
to be obligated
obligation
obligatory
obstinacy
obstruction
to obtain, acquire
to occupy
to occur, happen
to occur
office
official
official

навигационные средства
необходимый, требуемый
в необходимом объеме
надлежит
понадобиться
необходимость
при необходимости
нужда, запрос
переговоры
нервничать
вес нетто
нейтральный
тем не менее, всё же
новичок
корреспондент
следующий
где бы то ни было
кандидатура
безалкогольный
нержавеющий
невыполнение
неизвещение
норма
нормальный
заметить
упомянут
заметки
извещение
извещать, известить, оповестить, сообщать
предупредить
число
нумероваться
числитель

предмет
возражать
объяваться, обязаться
обязательство, обязанность
обязательный
упрямство
препятствие
приобрести
занимать
случаться
иметь место
контора, кабинет
официальный, должностной
должностное лицо

oil, grease
ones own
only
open, exposed
operating
operating techniques
operation, exploitation
operation
operation(s), operational
operational
operator
opponent
to have opportunity
to oppose
opposite
option
or
order
ordinal number
organization
organizational
to be organized
origin
original
other
to ought, should
outcome
outside, external
outsized
overlong
overseas (seaworthy)
over-taxed
oversized
overweight

P

pace
package
package plant
packaging, packing
packed
to be packed
to be packed in
packing
packing
packing slip
paint
paragraph
parameter
part, portion

масло
собственный
единственный
открытый
эксплуатационный
методика эксплуатации
эксплуатация
операция, работа
оперативный
эксплуатационный
оператор
противник
представить возможность
сопротивляться
противоположный
опцион
либо
заказ
порядковый номер
организация
организационный
организоваться
происхождение
оригинал
прочий, другой
следовать
результат
наружный
негабаритный
длиномерный
морской
перегруженность
негабаритный
тяжеловесный

ход
место
завод-комплекс
упаковка
упакован
упаковываться
вкладываться, вложиться
упаковка
упаковочный
упаковочный лист
краска
параграф
параметр, показатель
доля

part, component	деталь
partially	частично
participant	участник
to participate	участвовать
who had participated	участвовавший
participation	участие, привлечение в качестве партнёра
partly	частью
partner	партнёр
to pass	переходить
passed	прошедший
passing, placing	переход
patent	патент
patient	терпеливый
to pay	уплатить
which is being paid	уплачиваемый
to pay for	оплачивать, оплатить
payback	погашение
to pay off, be justified	окупаться
paying	оплата
payment	платёж, возмещение
payment	платёжный
for payment	на кассо
penalty	неустойка
penalty	штрафная неустойка
penalty, fine	штраф
Pennsylvania	Пенсильвания
people, nation	народ
to perish	погибнуть
permissible	допустимый
permission	разрешение
to permit	разрешить, позволить
permitted	разрешён
to be permitted	разрешаться, допускаться
not permitting, tolerating	нeterпящий
perplexity	недоумение
person	фигура
personnel, specialists	кадры (plu. only), персонал
personnel training	подготовка кадров
photocopy	фотокопия
piece, package	место
pilot	пилот
pipng	трубопровод
Pittsburgh	Питсбург
place	место
place, premises	помещение
place of residence	место-пребывание
placed	помещён
placed on	возложен
placing	перемещение

planner
 planning
 plant
 plate
 to play off (one against
 the other)
 to plead, allege
 to plot
 plotting functions
 pneumatic
 point, item
 point of origin
 to point out, to note
 to point out, show
 pointed out
 policy
 policy (insurance)
 political
 popular
 populated
 port
 port
 position
 position finding
 to possess
 possibility
 possible
 poster board
 to be postponed
 potential
 potential; proposed
 precise
 precisely
 precision steel casting
 predetermined
 to predict
 to prefer
 preferable
 preliminary
 preparation
 to prepare oneself
 prepared
 prerevolutionary
 presence
 present
 to present
 to be present
 presentation
 preservation
 president
 press (machine tool)

проектировщик
 плановый
 завод, установка
 пластинка
 сталкивать лбами

ссылаться
 прокладывать
 прокладывающие функции
 пневматический
 пункт, момент
 место изготовления
 отмечать
 указать
 указан
 политика
 полис
 политический
 популярный
 населённый
 порт
 портовый
 положение, позиция
 ориентировочный
 обладать
 возможность
 возможный
 картон
 отодвигаться
 потенциальный
 предлагаемый
 точный
 именно
 прецизионное стальное литьё
 оговорённый
 предугадать
 предпочитать
 предпочтителен
 предварительный
 изготовление, подготовка
 подготовиться
 подготовлен
 дореволюционный
 присутствие, наличие
 настоящий
 предъявлять
 присутствовать
 представление, изложение
 консервация, сохранность
 президент
 пресс

press (media)
 pressure
 prevailing
 previous
 price
 Price Level Index
 price reduction
 principally, mainly
 private
 private person
 probability
 probably
 problem
 procedure
 procedures
 to proceed
 process
 processed
 processing
 produced
 being produced
 product
 production, manufacture
 production, factory, plant
 production capacity
 proficiency
 profit
 profitable
 projected, planned
 projection
 promissory note
 proof
 proper, correct
 property, ownership
 proportional
 proportionate
 proposal, proposition
 to propose
 proposed
 prospect
 protecting
 protective measures
 protein
 to provide

 provided
 provided for
 provisions of conflict
 public
 publicity
 being published

пресса
 давление
 превалярующий
 предыдущий
 цена
 индекс изменения цен
 уценка
 главным образом
 частный, личный
 частное лицо
 вероятность
 вероятно
 проблема
 процедура
 методика
 отправиться
 процесс
 обработанный
 обработка
 произведён, изготовлен
 выпускаемый
 товарный
 изготовление, производство
 заводской, заводский
 производительность
 мастерство
 прибыль
 прибыльный, выгодный
 намеченный
 проекция
 вексель
 доказательство
 правильный
 ответственность
 пропорционален
 соразмерный
 предложение, заявка
 предложить
 предлагаемый, предложенный
 перспектива
 защищающий
 консервация
 белковый
 предоставить, снабдить,
 обеспечивать
 обеспечен
 предусмотрен
 коллизии нормы
 публичный
 огласка
 публикуемый

purchase
purchase, buying
being purchased
purchasing
push, incentive
to put, place
to put off
putting into operation

покупка, закупка
купля
закупаемый
закупочный
толчок
ставить
откладываться
ввод/пуск в эксплуатацию

qualified
qualitative
quality
quality-control personnel
quantitative
quantity
quarter
question
quickly, spur of moment
quite a bit

квалифицированный
качественный
качество
контрольный персонал
количественный
количество, число
квартал
вопрос
срочно
в довольно значительной
степени

R

radar
radar scope

radar sweeps
radio communications
radio navaid

radio navigation
radio transponders; air-
craft transponders
radius
railroad
Railway Bill
range
rapid-wear
rate of exchange
raw materials
to reach, achieve
reached
ready, finished
ready, prepared
really
get ready
real
realized
reason

радиолокатор
экран радиолокаторного
индикатора
радиолокаторные развёртки
радиосвязь
радионавигационная аппара-
тура, устройство
радионавигация
импульсные приёмо-передат-
чики (на самолётах)
радиус
железная дорога
железнодорожная накладная
диапазон
быстроизнашивающий
курс валюты
сырьё
достичь
доступный
изготовлен
готов
прямо-таки
собираться
ощутим, истинный
реализован
причина

to reassure
 receipt
 receipt, entering
 to receive, get
 received
 to be received
 receiver
 receiving
 to recognize, admit
 to recommend
 recommendation
 recurrent, next
 to reduce
 to reduce, cut down
 reducing
 to refer, allude to
 to reflect
 to refuse
 regarding, as regards
 regarding, because of
 by registered mail
 regular, uninterrupted
 regularly
 to be regulated
 to reimburse
 reimbursement
 to reject
 rejected
 relations, relationship
 relative to
 release, putting
 release note permitting
 shipment
 reliability, safety
 reluctance
 to rely upon
 to remain
 remaining
 to remind
 remittance letter
 render assistance, cooperate
 to render a decision
 renovated
 renovation
 repair
 repairing
 repeat
 repeatedly
 repetition
 to replace

успокоить
 получение
 поступление
 получить
 полученный
 поступать
 приёмник
 получение
 признать
 рекомендовать
 рекомендация
 очередной
 свести
 сократить
 уменьшающий
 ссылаться, сослаться
 отражать
 отказаться от
 относительно
 по поводу
 заказной
 бесперебойный
 регулярно
 регулироваться
 возместить
 возмещение
 отказаться
 забракованный, отклонён
 отношения
 относительно
 сдача
 разрешение на отгрузку

надёжность
 нежелание
 полагаться
 оставаться
 остальной
 напомнить
 инкассовое поручение
 оказывать содействие

выносить решение
 отремонтирован
 реконструкция
 ремонт
 исправление
 повторный
 многократно
 повторение
 заменить

replaced
report
representative
to request
request
requesting, demanding
to require, need
to be required
requirement, demand
requiring
reserve
to reserve the right
resolution
to resolve
to resort to
response
responsible for
"Responsibility for Particular Average"
to bear responsibility to
restricted, limited
to be restricted
result
as a result, resulting
to resume
reticence
return
to return
to be revealed

to revise
revised
revoked
reward
rewarded
rigging, fitting
right
to have right
rigidity
risk
rivalry
river
role
rolling
rolling stock (railroad)
room (hotel)
rotating
ruble
rule
rumor

заменён
протокол, акт, отчёт
представитель
просить
запрос
требуя
понадобиться
требоваться
требование
требующий
резерв
сохранить за собой право
решение
разрешить
прибегать, пребегнуть
отклик
ответственный за
"С ответственностью за частную аварию"
нести ответственность перед
ограниченный
сводиться
результат, следствие
в следствие
возобновить
сохраняя
сдержанность
возвращение, возврат
вернуть
выявляться, выявиться,
сказываться
пересмотреть
исправлен
отозван
вознаграждение
вознаграждён
оснастка
право
вправе
прочность
риск
соперничество
река
роль
прокат
подвижной состав
номер
вращающийся
рубль
правило
слух

runners	салазки
runway	взлётно-посадочная полоса (ВПП)
runway	лётная полоса
runways and aircraft directional and maintenance facilities	аэродром
runway border lights	огни боковой кромки ВПП
runway center-line lights	огни осевой линии ВПП
Russian	русский
rust prevention, conservation	консервация

S

"SI" (Systeme Internationale)	"СИ"
safe	надёжный
safety	безопасный
safety	сохранность, безопасность
sailing	отплытие
sale, selling	продажа
sales	продажный
SALT (Strategic Arms Limitations Talks)	ОСВ (Ограничение стратегических вооружений)
same	тот (та, то, те) же
sample	образец
sanction	санкция
satisfaction	удовлетворение
satisfied	удовлетворён
to satisfy	удовлетворять
scale	масштаб, шкала
schedule, program	программа
ones own schedule	собственное время
scheduled flights	запланированные рейсы
scholar	учёный
science	наука
scientific research	научно-исследовательский
scientist	учёный
scrap	лом
screen	экран
sea, ocean	морской
water, sea	водный
secret	тайна
secretariat	секретариат
Secretary of State	министр иностранных дел
section, module	раздел
to secure	заручиться
to see, visit with	повидаться
to seek	искать
to seem	казаться

senior
to select
selected
selection
self-evident
to sell
seller
semi-skilled
senate
senator
to send
to send, dispatch
sending, dispatch
to send out
to sense
sense, understanding
sensitive
sent

serial number
series, row
serious
service
service manual
service requirements, ob-
ligations
servicing
set
set out
set up, calculated
setting forth
setting-up
to settle claims

settling
to share
shared, joint, combined
sheet, slip
shipment
to be shipped
shipped
shipper
shipping
shipping, shipment
shortage
short-coming
shortest possible time
short-lived, rapid wear
short-term
showing, indicating
shrewd

старший
избрать
избранный
избрание
самой собой, разумеющийся
продавать, продать
продавец
малоквалифицированный
сенатский
сенатор
послать
отправить
засыл
высылать, выслать
ощущаться
толк
чувствителен
послан, направленный, от-
правленный
заводской номер
серия, ряд
серьезный
обслуживание, услуга
руководство по обслуживанию
обязательства по обслужи-
ванию
обслуживание
комплект, набор
изложен
рассчитан
излагающий
отладка
урегулировать заявленные
претензии
урегулирование
разделять
совместный
лист
отправка, отгрузка
отгружаться
отгружаемый
отправитель
экспедиторский, отгрузочный
отправление
нехватка
недостаток
кратчайший срок
быстро изнашивающийся
краткосрочный
указывающий
ловкий

to be sick of
 side, wall
 side, party
 side/board (of ship)
 sign,
 to sign
 signed
 to signify, designate
 signing
 similar
 simple
 simultaneously
 since
 site

 size
 size, dimension, clear-
 ance
 to size up as a person
 shipped
 sketch
 skill
 skilled
 most skillful
 slide, rails
 sling
 slinging
 small
 smoothly
 soft-ware
 soil
 sold
 to solicit bids for
 soluble
 solution
 some
 some, certain
 sometimes
 somewhere
 sophisticated
 sorting
 source
 Soviet Union
 space, quarters, premises
 spare parts
 who speaks
 special
 special handling
 special purpose, ear-
 marked
 specialist

надоесть
 стенка
 сторона
 борт
 знак
 подписать
 подписанный
 обозначать
 подписание
 похож, подобно
 простой
 одновременно
 так как
 участок (general)
 площадка (specific)
 размер
 габарит

 выяснить личные качества
 отгружаемый
 эскиз, чертёж
 искусство
 умелый
 самый искусный
 салазки
 строп
 строповка
 невелик
 гладко
 программы системы
 почва
 проданный
 объявить конкурс заявок на
 растворимый
 разрешение
 одни
 некоторый
 иногда
 где-нибудь
 искушённый
 сортировка
 источник
 Советский Союз
 помещение
 запасные части, запчасти
 говорящий
 специальный
 специальное обращение
 целевой

 специалист

specialized
specific
specific, definite,
certain
specification
specified
to spend, lay out
spirit,
sphere, area
splendidly
spoilage, injury
spoon
spot
squared beam
stacking
stacking, packing
staff, specialists
stage, level of command
stage, period
stagnation
stainless steel
standard
standard
standing up for, defend-
ing
start-up
state, government
State Committee on
Science and Technology

to state, affirm
to state one's case
statement, bill
statement, declaration
statement, report
stating, stipulation
stay, period of residence
to stay, remain
step accomplished
stevedoring
sticking point, blind
alley
stimulus, motivation
stipulate, foresee
stipulated
stipulation, naming
to stop
stopped
storage
storage
storing

специализированный
специфический
определённый

спецификация
определённый, специфицирован
выложить
дух
сфера
великолепно
порча
ложка
точечный
брус, брусня
укладка
упаковка
силы, состав, штат
инстанция, стадия
этап
застой
нержавеющая сталь
стандартный
стандарт, эталон
отстаивающий

пуск в эксплуатацию, запуск
государственный
Государственный комитет
Совета Министров СССР по
науке и технике
заявлять
высказаться
счёт
заявление
протокол
указание
пребывание
оставаться
совершаемый поступок
стивидорская работа
тулик

побуждение
предусматривать
указаний, оговорённый
назначение
прекратить
приостановлен
хранение
складский
штивка

stowing
 straight forward
 strategy
 strict
 stripe, band
 to strive
 structural
 structure
 structuring
 stupid
 Stuttgart
 Stuttgart
 subcontractor
 subject
 to be subject to
 to be subjected to
 submission, transmission
 to submit
 to submit bid
 submitted
 subordination
 subsequent
 substantive
 substantive law
 to succeed
 success
 such
 such a
 suffered.
 sufficient
 suitable
 sum
 to summarize
 summer
 summoned
 to supervise
 supervision
 supplement
 supplementary
 to be supplied
 supplied
 supplier
 supplies
 supply
 support facilities
 to suppose
 supposedly
 surface
 to surpass
 surroundings
 survey

укладка
 прямолинейный
 стратегия
 отрогий
 обозначать
 стремиться
 структурный
 построение, структура
 сконструирование
 глуп
 штутгартский
 Штутгарт
 субпоставщик
 предмет
 подлежать
 подвергаться
 передача, появление, подача
 представить
 сделать заявку
 передан, предъявлен, поданный
 подчинение
 последующий
 существенный
 материальное право
 удаваться, удаться
 успех
 таковой
 столь
 понесённый
 достаточный, надлежащий
 приспособленный, подходящий
 сумма
 подвести итог
 лето
 вызванный
 наблюдать за
 шефнадзор
 дополнение
 дополнительный
 обеспечиваться
 предоставляемый
 поставщик
 принадлежности
 поставка
 вспомогательные средства
 предполагать
 якобы
 поверхность
 преобладать
 окружение
 обзор

to suspect
syndicate
system of measures

подозревать
синдикат
система мер

T

table
table flatware
tactic
to take advantage of
to take into account
to take into consider-
ation

столовый
столовые приборы
тактика
воспользоваться
учесть
принять во внимание

to take over
to take part
to take place
to take steps, measures
taken
taking into account
talk

захватить
принимать участие
иметь место, происходить
принять меры
воспринят
с учётом
беседа

tank
tapered cut
target, goal, object
Tartar Autonomous Soviet
Socialist Republic

танк
скос
цель
Татарская АССР

tax, levy
taxiway
taxiway lights

налог
рулѐжная полоса
огни рулѐжной полосы
чайный

tea
technical
technical advice
technical devices, equip-
ment, technical aspects
technical documentation
technical specifications
technology
telegraph

технический
техническая консультация
техника

telex
to tender, make offer
tens "dozens"

техдокументация
технические характеристики
техника, технология
телеграф
телекс

term
term, date
terminal approach radar

подать заявку на контракт
десятки
термин
срок

terminal control capabil-
ity

аэродромные радиолокаторы
захода

terminal control facili-
ties

аэродромная диспетчерская
служба

terminal control facili-
ties

средства диспетчерской
службы аэродромов
средства управления дис-
петчерской службы

territory, confines

территория

to test
 test
 test bench
 tested
 testimony, certification
 testing
 text
 textual
 than
 theft
 then
 thin
 third party
 thoroughly
 thoroughness
 threat
 three
 three-hour
 to throw off, rattle
 thus
 timber, lumber
 time, term
 in good time
 title, right of ownership
 tongue-in-groove
 ton
 tooling
 top
 total
 total number
 total value
 to put in touch
 toughness
 trade
 trade delegation
 trade mission

 trader, businessman
 traffic
 to train
 trained
 training device
 training facility
 training program
 trans (transmital)
 transfer
 transfer, placing
 to transform, turn into
 transit
 in transit
 translator

проводить испытание
 испытательный
 испытательный стенд
 испытанный
 свидетельство
 испытание
 текст
 текстовый, текстовой
 нежели, чем
 кража
 тогдашний
 тонкий
 третье лицо
 тщательно
 тщательность
 угроза
 3-х (трёх)
 трёхчасовой
 выводить из равновесия
 таким образом
 лесоматериал
 срок
 своевременно
 право собственности
 в шпунт
 тонна
 оснастка для станков
 верх
 общий
 общее число
 общая сумма
 связать
 упорство
 торговля
 торговая делегация
 торгпредство (торговое пред-
 ставительство)
 торговец
 движение
 обучить
 обученный
 тренажёр
 тренировочные помещения
 учебная программа
 транс (трансмиталя)
 передача
 перемещение, перегрузка
 превратить
 транзит
 в пути
 переводчик

transmission, transmit-
ting
transmitted
transport
transport, transportation
transporting
transfer
transshipment
travel, change of loca-
tion
treatment, process
trial, test
trip
truck, cart
trust
to trust
to try, attempt
turn-key plant

to turn into
in turn, then
to turn out
to turn out, prove to be
to turn over
turning
type, kind, sort
typewriter
typical

U

U.S. Dollar
U.S. Export-Import Bank
U.S.S.R. Chamber of Com-
merce
unanimous
unanimously
uncorrectable
to uncover, determine
under construction
under no circumstances
to undergo, be subjected
having undergone
to understand
to be understood
to undertake
to undertake, obligate
oneself
undertaking, enterprise
unexpected
uninterrupted

передача
переданный
транспортный
перевозка, транспорт, провоз
перевозящий
передача
перегрузка
перемещение
средство
проба
поездка
тележка
доверие
доверить
пытаться, попытаться
завод в полной готовности
к эксплуатации
превратить
затем
выпускать
оказаться
кантовать
токарный
род, вид, тип
пушущая машинка
типичный

доллар США
Эксимбанк США
Торгово-промышленная па-
лата СССР
единодушный
единогласно
неустрашимый
узнать
стремящийся
ни при каких обстоятельствах
подвергаться
прошедший
разбираться
пониматься
заняться
обязываться
предприятие
неожиданный
бесперебойный

unique
unit
unit, assembly
unjustified
unlikely
unofficial
unproductive
unprofitable
unskilled
unsuccessful
untimely
unusual
up-date
upholstering
upper
urgent
use
use
to use, take advantage of
used
to be used
to be used, applied
useful
(end)user, consumer
usually
usually done
utility hook-ups
utilization
to be utilized
utilized

уникальный
единица
агрегат, узел
неоправданный
маловероятный
неофициальный
безрезультатный
убыточный
неквалифицированный
безрезультатный
несвоевременный
необычайный
модернизирован
обивка
верхний
перетерпевший отсрочки
обиход
использование
использовать
использован
использоваться
применяться
полезный
потребитель
обычно
принято
энергетические узлы
использование
применяться
применяемый

V
V/O Sovinflat
valid, in force
valid, real, authentic
valued at
vast majority
to verify check
the very, right
vessel, craft, ship
vessel, container
via, through
vice-president
Viet Nam
visit
to visit
visual
visual approach aids
visual approach sl
indicator

V/O Совинфлот
действующий
действительный
стоимостью
подавляющая часть
проверить
самый
судно
сосуд
через
вице-президент
Вьетнам
визит
посетить
визуальный
визуальные средства захода
визуальный индикатор поса-
дочной глиссады

voice, vote
volume of traffic
volt
voltage
volume, size

ГОЛОС
интенсивность движения
вольт
напряжение
объем

W.

to waffle, blather
wall
warm
waste products
wasted, vain
waterproof
way, means
to weaken, wane
to wear down
weighing
weight
welded
weld, welding
spot weld
well-known
west
Western Countries
whey
which
which took place
to whipsaw

wholesale
width
to win
winter
to wish, want, desire
to be withheld
to withhold
withholding
within
without question
wooden
in words
work
work, worker
to work at
to work out
to work out, develop
worked out
worked piece, blank
worker, employee, staff
member

трепаться
стена
тёплый
отходы
напрасный
водонепроницаемый
путь
ослабляться
изнурить
весом
вес
привариваемый
сварка
точечная сварка
известный
запад
капиталистические страны
сыворотка
который
состоявшийся
бессовестно воспользоваться
конкуренцией между фирмами
оптовый
ширина
выиграть, завоевать
зима
желать
удерживаться
удержать
удержание
через
безусловно
деревянный
прописью
работа
рабочий
заниматься
выработать
разработать
выработан
заготовка
работник

working day
workmanship
world
world
worn out
to be worth
writing down, notation
written

рабочий день
исполнение
мир
мировой
изношенный
стоить
запись
письменный

Y

yearly

годовой

Z

Zürich

Цюрих

SELECTED BIBLIOGRAPHY

Business International. *Doing Business with the USSR*. (Geneva: Business International S.A., 1971).

Giffen, James Henry. *The Legal and Practical Aspects of Trade with the Soviet Union* revised edition. (New York: Praeger, 1971).

Goldman, Marshall I. *Detente and Dollars: Doing Business with the Soviets*. (New York: Basic Books, 1975).

Hoya, Thomas W. and Daniel D. Stein. "Drafting Contracts in U.S. - Soviet Trade," *Law and Policy in International Business*, 7, no. 4 (1975); 1057-1111.

Smith, Hedrick. *The Russians*. (New York: Ballantine Books, 1976).

Smith, Glen Alden. *Soviet Foreign Trade*. (New York: Praeger, 1973).

Stowell, Christopher E. *Soviet Industrial Import Priorities*. (New York: Praeger, 1975).

U.S. Congress, Joint Economic Committee. *Soviet Economy in a New Perspective*. (Washington: U.S. Government Printing Office, 1976).

U.S. Congress, House, Committee on Foreign Affairs. *U.S. - Soviet Commercial Relations: The Interplay of Economics, Technology Transfer, and Diplomacy*. (Washington: U.S. Government Printing Office, 1973).

U.S. Department of Commerce. *Financing East-West Trade*. (Washington: U.S. Government Printing Office, 1976).

U.S. Department of Commerce. *U.S. - Soviet Commercial Relations in a New Era*. (Washington: U.S. Government Printing Office, 1973).

U.S. Department of Commerce. *Overseas Business Report (USSR)*. (Washington: U.S. Government Printing Office, periodically).

U.S. Department of Commerce. *U.S. Trade Status with Communist Countries*. (Washington: U.S. Government Printing Office, periodically).

Герашенко, В. С. *Денежное обращение и кредит СССР*. Издательство "Финансы," Москва, 1970.

INSTRUCTIONS FOR THE SIMULATION COORDINATOR

Read carefully the general introduction to the Soviet-American Trade Simulation.

The material following these instructions constitutes two separate trade simulations. In the first simulation (Первый сценарий) there are detailed instructions for four separate teams - two Soviet and two American. In the second (Второй сценарий), there are instructions for five teams - two Soviet and three American. A list of those instructions is as follows:

Scenario	Team	Number of Pages
I	V/O Stankoimport	4
I	Committee on Science and Technology	2
I	Premier Tool	5
I	Bureau of East-West Trade	2
II	V/O Aviaexport	7
II	Committee on Science and Technology	4
II	Aviation Electronics, Inc.	7
II	Bureau of East-West Trade	5
II	Department of Defense	2

Each simulation has a separate vocabulary list. The first simulation is simpler both technologically and politically than the second one. The crucial teams in both simulations represent the Soviet FTO and the American company. The best students should be assigned to these two teams, and they should be as evenly matched as possible. The other teams play a subsidiary role and can be eliminated if necessary. They do, however, add a very desirable dimension to the simulation and should be fielded if possible.

Each team member should team, and also a copy of the vocabulary list for that simulation. Care should be taken that no participant sees the instructions of a team other than his own.

During the course of the negotiations, the coordinator should keep as low a profile as possible. He or she should be sure that all meetings take place as scheduled, and that he is available to answer procedural questions. The coordinator should assist with translation difficulties as a last resort, but every effort should be made to avoid breaking the illusion.

of real negotiations. If affairs seem to be coming to a halt, however, he or she should not hesitate to inject an observation which will give new directions to the game.

. Another way to stage the simulations is to persuade a group of non-Russian speaking business students who are interested in East-West trade to participate as American businessmen. This is especially desirable where the number of Russian speaking students is small. When this is done, students representing the Soviet teams speak only Russian, the students representing American teams speak only English, and some students must then play the new role of interpreter. This in fact more closely replicates reality than conducting the negotiations entirely in Russian. This method takes more time, however, and the role of interpreter is extremely arduous.

2

ПЕРВЫЙ СЦЕНАРИЙ - В/О СТАНКОИМПОРТ

Согласно директивам 25 съезда Коммунистической Партии Советского Союза (КПСС), Совет Министров СССР и Государственный плановый комитет (Госплан) объявили строительство завода по производству столовых приборов из нержавеющей стали первоочередной стройкой текущей пятилетки. В результате этого Госплан СССР дал инструкции МВТ заключить контракт о проектировании, строительстве и сдаче завода в полной готовности к эксплуатации производительностью - 15 млн. штук столовых приборов из нержавеющей стали в год. Сам завод и его технологические процессы должны соответствовать самым высоким современным техническим мировым стандартам и он должен быть спроектирован таким образом, чтобы удовлетворить конкретные запросы советских людей, как сформулировали Министерство машиностроения по пищевой и легкой промышленности и Госкомитет по науке и технике.

Будучи главным представителем советской стороны, В/О Станкоимпорт установит контакт с фирмой "Премьер Тул", Толедо, Охайо, США, техническое представление которой наиболее полно удовлетворяла запросы Министерства машиностроения по пищевой и легкой промышленности, в ведении которого будет находиться завод. Представление первоначальных заявок и технические дискуссии были завершены в Москве несколько ранее в этом же году. Вначале конкурировали четыре фирмы: две из США, одна из ФРГ, и одна из Японии. Хотя к заявке японцев отнеслись благосклонно, всё же выбрали заявку фирмы "Премьер Тул" для ведения дальнейших переговоров по такой существенной причине: хотя цена её была значительно выше той, которую просила японская фирма, "Примьер" первая разработала большую часть передовой технологии производства, которую использовали японцы и другие фирмы в своих заявках. По мнению Госкомитета по науке и технике предложение этой фирмы окажется в конце концов более продуктивным, экономичным и технически совершенным.

Фирма "Премьер Тул" имеет значительный опыт в проектировании и эксплуатации подобных заводов. Примерно два года тому назад фирма запустила в действие в Италии высокоавтоматизированный завод по производству столовых приборов, основные спецификации которого соответствовали тем, которых требовало Министерство машиностроения по пищевой и легкой промышленности. В течение первого года производительность превысила 12 млн. штук столовых приборов в год, на что было затрачено 4.050 часов работы завода, составляющих 75% всей его производственной мощности. Хотя итальян-

янский завод считается своего рода самым совершенным (эталон) в этой области, "Премьер Тул" указал, что определённые изменения в проекте могут увеличить производительность с 2962,96 штук в час, примерно, до 3030,3 при нагрузке составляющей 75% всей мощности. Потенциальная возможность выпускать 15 млн. штук столовых приборов не более, чем за 5.000 часов работы в год считается очень важной для всех советских участников. Эти 15 млн. штук столовых приборов должны быть разделены по категориям следующим образом: 3 млн. обычных ножей, 1 млн. десертных ножей, 3 млн. столовых ложек, 4 млн. чайных ложек и 4 млн. вилок. Сделка должна охватить все элементы проектирования, оснащения, установка и запуска завода. Продавец обязан, поставить всё производственное оборудование, специальную оснастку для станков, вспомогательное перегру-зочное оборудование, запасные части, необходимые для монтажа завода и обслуживания его в течение установлен-ного контрактом периода. Кроме того, продавец обязан обеспечить обучение всех ведущих советских специалистов, всю техническую документацию, инструкции по эксплуатации и обслуживанию, диаграммы, графики и чертежи. Продавец должен контролировать монтаж и за-пуск завода, но в целом он должен пробить не более 160 дней в Советском Союзе. С продавцом нужно огово-рить соответствующие гарантии, сроки доставки и раз-мер неустойки, а также обеспечить соответствие полу-чаемых изделий советским стандартам по технике безо-пасности, здравоохранению и гражданским законам. Гото-вый завод должен быть полностью введен в эксплуата-цию не позднее, чем через 22 месяца со дня подписания контракта, хотя и желательно закончить строительство раньше срока. Наконец, покупатель доставит инженерам фирмы чертежи столовых приборов как можно быстрее, в реальном сроке а также возьмет на себя после получе-ния соответствующей документации от продавца строи-тельство помещений, в которых будет размещено обо-рудование.

Предлагаемый завод по производству столовых при-боров будет выстроен в подходящем месте, легко доступ-ном для главных населённых пунктов Советского Союза и Восточной Европы. Необходимая электроэнергия, вода и транспортные средства будут обеспечены Министер-ством машиностроения по пищевой и лёгкой промышленно-сти, которое также обеспечит достаточное количество не-квалифицированной и малоквалифицированной рабочей си-лы. Только после доставки всех планов и некоторой ча-сти оборудования представителям фирмы разрешат на по-ездку на строительный участок завода, и это произой-дет только после получения специального разрешения от

министерств, участвующих в осуществлении проекта. Фирме, конечно, будут предоставлены все необходимые технические отчёты советских инженеров, необходимые для проектирования завода.

Другие важные моменты, которые нужно обсудить во время переговоров, таковы:

Цена. Очевидно, желательно удовлетворить требования Министерства машиностроения по пищевой и лёгкой промышленности наиболее экономичным способом. Во время вступительных дискуссий представители фирмы "Премьер Тул" указали, что предлагаемый завод благодаря требуемым дополнительным строительным и технологическим усовершенствованиям, будет стоить значительно дороже итальянского завода, стоимость которого составляет свыше 7,5 млн. долларов. По мнению проектировщиков Министерства дополнительная стоимость должна быть пропорциональна увеличению производительности. Ни при каких обстоятельствах цена не должна превысить 8,625 млн. долларов. Если бы требования американской фирмы получить высокую цену оказались нереальными, существует возможность возобновить переговоры японской фирмой.

Форма платежа. Совет Министров стремится к достижению соглашения о взаимовыгодной форме компенсации. В идеальном случае стороны стремятся к осуществлению компенсационной сделки, хотя, по сути, сотрудники Станкоимпорта должны решить по своему усмотрению, какая форма платежа для них наиболее удобна и благоприятна.

Условия платежа. Представители В/О и в этом случае должны по своему усмотрению определить условия платежа. Однако, предполагается, что продавец принимает на себя ответственность за отгрузку изделий, пока они не погружены и не находятся в безопасности на борту перевозящего их судна. Наиболее приемлемыми являются условия ф.о.б. и с.и.ф.

Штрафные неустойки. Чтобы гарантировать сроки доставки и удовлетворить требования в отношении технических спецификаций завода, устанавливаются штрафные неустойки с тем, чтобы компенсировать покупателю какие-либо причинённые неудобства.

Инспекция и обучение. Должны быть выработаны положения, в которых подчёркивается обязанность продавца обучить советский персонал и принимать советских инспекторов.

Запасные части и обслуживание. Желательно, чтобы было достигнуто долгосрочное соглашение, по котор-

ому продавец может гарантировать достаточное количество запасных частей, включая специальные смазочные масла, части, подлежащие частой замене из-за быстрого износа и другие детали, необходимые для обслуживания. Можно также включить пункт о вызовах специалистов.

В итоге, предложение, сделанное фирмой "Премьер-Тул", наиболее полно отвечало требованиям советского производства столовых приборов. Благодаря недавним усовершенствованиям в переносе изделий от одного этапа производственного процесса к другому и сокращению потерь сырья в процессе производства, "Премьер" может считаться ведущей в мире фирмой по технологии производства столовых приборов из нержавеющей стали. Так как советский завод будет самым большим, самым высокопроизводительным и наиболее усовершенствованным заводом такого рода, то очень желательно, чтобы "Премьер" обеспечил техническое руководство, необходимое для проектирования и монтажа предприятия. Неспособность представителей фирмы удовлетворить требования, выдвинутые Министерством машиностроения по пищевой и легкой промышленности либо просто нежелание их договориться о реальной цене, может заставить Министерство внешней торговли заняться японским контрактом.

Выполняя предусмотренные в текущем Пятилетнем экономическом плане цели по увеличению производства потребительных товаров домашнего обихода и улучшению качества советских промышленных товаров, Госплан дал указания МВТ вести переговоры о запроектировании и оснащении завода по производству столовых приборов из нержавеющей стали. Под руководством Министерства машиностроения, по пищевой и лёгкой промышленности, которое будет руководить построенным заводом, завод должен быть построен и запущен в эксплуатацию не позднее, чем через 22 месяца после подписания контракта. Его производственная мощность составит 15 млн. штук столовых приборов в год, на заводе будет применена самая передовая техника, существующая сейчас в этой области.

Всесоюзное объединение В/О Станкоимпорт было выделено МВТ в качестве главного представителя СССР в переговорах с иностранными фирмами. На сотрудников Станкоимпорта будет возложена ответственность за все мероприятия, связанные с проектированием, организацией, монтажом и пуском завода в эксплуатацию, а также за заключение контракта с представителями западной фирмы, которая в состоянии выполнить все требования, сформулированные Министерством машиностроения по пищевой и лёгкой промышленности. Уже состоялись вступительные переговоры между сотрудниками министерства и представителями четырёх иностранных фирм ("Премьер Тул", Толедо, Охайо, США; Сайкаку-Бей, Лтд., Токио; и ещё две фирмы).

Сотрудники министерства пришли к выводу, что заявка "Премьера", с учётом некоторых изменений, наиболее полно удовлетворит их требования.

Комитет по науке и технике разделяет эту точку зрения по двум главным причинам. Во-первых, поскольку "Премьер" создал большую часть передовой технологии в области скоростной обработки металлов, а также построил и запустил в эксплуатацию другие заводы по скоростному производству столовых приборов, Комитет решил, что их оборудование и техника окажутся более эффективными и легко приспособляемыми к удовлетворению конкретных нужд СССР. Но что более важно, фирма "Премьер-Тул" недавно разработала скоростной автомат, выполняющий автоматическую сортировку, упаковку, погрузку, и который, как ожидают, позволит значительно сократить время, затраченное на производство. Хотя агрегат ещё не был внедрён на других заводах столовых приборов, "Премьер" указал, что фирма собирается

применить это усовершенствование в предлагаемом Советскому Союзу заводе.

Значение этого нововведения велико как для советской промышленности по производству столовых приборов из нержавеющей стали, так и для всего советского промышленного сектора в целом. Если новый завод будет оснащён новым агрегатом для сортировки, укладки и погрузки, то преимущества, которые даст применение этого агрегата, будут использованы в десятках других отраслей промышленности. Новые достижения в применении скоростных, автоматизированных производственных процессов окажут непосредственное и значительное влияние на советское производство. Специалисты, работающие на заводе столовых приборов смогут применить свои знания и приобретённый опыт в других секторах хозяйства. Короче говоря, высшее руководство Госкомитета по науке и технике считает внедрение этой сложной аппаратуры в советскую экономическую систему значительно более важным фактором, нежели возможность уплаты более низкой цены или получения прибылей для всего Министерства машиностроения и, в частности, для промышленности столовых приборов.

Исполняя роль консультанта Госкомитета по науке и технике, участник должен будет наблюдать за ходом переговоров и давать сотрудникам Станкоимпорта любые указания, которые он сочтёт необходимыми. Их следует осведомить о значении преимуществ, предлагаемых фирмой "Премьер Тул" и их следует убедить, если возможно, стремиться к заключению контракта с этой фирмой, независимо от цены. Эту задачу, конечно, не легко выполнить. Хотя МВТ осведомлено о позиции, занимаемой Госкомитетом по науке и технике, можно предположить, что оно будет действовать в соответствии со своими целями и курсом. Консультант должен, однако, чётко сформулировать интересы Госкомитета в надежде, что можно будет достичь взаимоприемлемого результата.

ПЕРВЫЙ СЦЕНАРИЙ - ФИРМА "ПРЕМЬЕР ТУЛ"

Фирма "Премьер Тул" (Тоledo, Охайо) существует с 1906 года. Размещённая в промышленном центре Соединённых Штатов, фирма приобрела известность в качестве одной из наиболее прогрессивных и конкурентноспособных фирм в области промышленного оборудования и станкостроения. Вначале "Премьер" ограничивался проектированием, монтажом и продажей прессов для проката тяжёлых металлов и литейных форм, но позднее, рост американской промышленности в результате Второй мировой войны явился толчком для фирмы "Премьер Тул" к тому, чтобы войти в новые различные области промышленности. Наиболее примечательным вкладом "Премьера" в промышленности военного времени, явился созданный фирмой автоматизированный скоростной токарный станок, который применялся в производстве прецизионных частей для авиоприцелов и введённые ею новые технологии а также разнообразные возможности применения их на сборочных линиях. Благодаря тесному сотрудничеству с заказчиком и новаторскому подходу к трудным проблемам, фирма "Премьер" стала одним из главнейших поставщиков промышленного оборудования в стране, а валовой доход её вырос до 320 млн. долларов за последний финансовый год.

После войны фирма "Премьер" продолжала расти с удивительной быстротой. Уже не связанная с оборонной промышленностью, фирма начала искать новые рынки. К середине 50-х годов фирма специализировалась в проектировании и производстве станков и оборудования, изготовляемых по заказу; прежде её деятельность сводилась только к поставке обычного промышленного оборудования, теперь же фирма начала разрабатывать и производить специальное оборудование, изготовляемое на заказ для самых различных отраслей промышленности. Кроме того, фирма расширила свой конструкторский отдел, чтобы иметь возможность принимать заказы на проектирование целых заводов и производственных процессов, и вскоре фирма стала одной из лучших в этой области. К середине 60-х годов фирма "Премьер" была признана одной из ведущих фирм мира по планированию и проектированию сложных металлообрабатывающих заводов.

В то время, как в Соединённых Штатах "Премьер" был признан всеми, как одна из лучших фирм в своей области, он практически был неизвестен на мировых рынках. Опасаясь застоя на внутреннем рынке, правление директоров фирмы решило, что настало время выйти на мировые рынки и приступило к энергичной кампании по продаже своей продукции в 1969 году. К концу

1974 года внешнеэкономические сделки "Премьера" уже преобладали над продажей изделий внутри страны, поскольку фирме удалось заключить контракты в четырнадцати европейских и южно-американских странах.

Три месяца тому назад начальник отдела европейской торговли и один из старших инженеров фирмы были приглашены в Москву, чтобы представить заявку на проектирование завода и технологического процесса по производству 15 млн. штук столовых приборов из нержавеющей стали ежегодно. Ещё три фирмы претендовали на получение контракта: одна американская, одна немецкая, и одна японская фирма. Были организованы встречи представителей каждой из этих фирм с представителями Министерства машиностроения по пищевой и лёгкой промышленности, которое должно было руководить строительством и эксплуатацией завода. Вступительные переговоры продолжались почти десять дней, в течение которых советские специалисты, которые должны были заниматься эксплуатацией завода, встретились с представителями фирм, чтобы обсудить свои требования.

Проект, представленный в заявке фирмой "Премьер" предусматривает две фазы. В первую входит документация: технологические схемы, монтаж, установки, запуск, инструкции по эксплуатации, описание, производственных процессов, списки и описание станков и оборудования; а во второй заказчику представлено информацию плюс всё оборудование, станки, технический надзор, обучение, запасные части и техническое обслуживание в течение определённого периода времени после запуска. По существу фирма "Премьер-Тул" обеспечит всё оборудование плюс проект и пуск в эксплуатацию всего завода. Советская сторона, в свою очередь, обеспечит строительство помещения, в котором будет размещено оборудование и доставит "Премьеру" эскизы столовых приборов, которые будут выпускаться заводом. В принципе, обе стороны пришли к соглашению относительно того, каким образом "Премьер" удовлетворит требования советского покупателя, если от этой фирмы будет принято предложение.

В Министерстве машиностроения по пищевой и лёгкой промышленности поступили сведения о том, что фирма "Премьер" занимается проектированием и монтажом заводов, производящих столовые приборы из нержавеющей стали, и что фирма построила такой завод в Таранто (Италия). Завод был построен в 1972 году, его годовая производительность составляла 12 млн. штук столовых приборов за 4.050 часов работы завода, причём оборудование использовалось только на 75%. Хотя завод этот признан самым передовым в мире, русские тре-

бывали значительного увеличения производительности; предлагаемый советский завод должен будет производить 15 млн. штук столовых приборов не более, чем за 5.000 часов работы, при использовании 75% всей его мощности. Хотя советские требования трудно будет удовлетворить, специалисты фирмы "Премьер" пришли к выводу, что это можно сделать путём изменения конструкции некоторых узлов итальянской системы и использования скростного автомата для сортировки, упаковки и погрузки, который значительно сократит время, затрачиваемое на различных этапах производственного процесса. По расчётам специалистов производительность итальянского завода может возрасти с 2962,96 штук в час до 3030,3 штук в час, благодаря внедрению этого приспособления.

Все эти изменения и оснащение новой техникой потребует, однако, дополнительных затрат времени и денег, что подчеркнул торговый представитель "Премьера" в переговорах с русскими. Когда его попросили сказать стоимость всего проекта, он уклонился от ответа и заявил, что "Премьер" готов поставить такой же самый завод, за общую сумму 7,5 млн. долларов. Более конкретная цена будет представлена на рассмотрение, добавил он, только после, того как он проконсультируется с руководством фирмы в Охайо и детально изучит проект. Русские поблагодарили его за техническую презентацию и распрощались с делегацией "Премьера"; оба представителя возвратились в США в тот же вечер и на следующий день сообщили обо всём происходящем правлению директоров.

Руководство "Премьер Тула" было удовлетворено отчётом своих торговых представителей, но было несколько разочаровано, так как им не были ясны намерения русских. Благодаря сложной системе передачи "слухов" в промышленности, стало известно, что конкурирующие американская и немецкая фирмы были отстранены русскими, и предпочтение отдалось, повидимому, японской фирме Сайкаку-Бей, Лтд., из Токио. Более того, японская фирма сделала заявку на проект, который был очень похож на проект фирмы "Премьер" и даже назначила цену 8,1 млн. долларов за проект. В результате этого руководство фирмы "Премьер" пришло к выводу, что заявка их фирмы не заинтересовала русских и что японская фирма получит контракт. На всякий случай она решила всё-таки изучить проект, разработать более детальное предложение и назначить цену за проект.

К большому удивлению сотрудников фирмы два месяца спустя из Москвы был получен телекс от В/О Станко-

импорта с просьбой, чтобы "Премьер" прислал в СССР делегацию для продолжения переговоров. Были сделаны необходимые приготовления и через неделю делегация прибыла в Москву с детальным техническим представлением и предложением.

Конструкторский отдел пришёл к заключению, что действительно, есть возможность изменить итальянский вариант, чтобы удовлетворить советские требования. Модификация процесса повлечёт за собой включение в существующую систему нового автомата для сортировки, упаковки и погрузки Р2Д2. Кроме того, незначительные изменения процесса работы и механических характеристик остального оборудования приведут к желаемым результатам, то есть, к повышению производительности при использовании только 75% всей мощности оборудования. Хотя спецификации ещё не полностью соответствовали требованиям русских, было ясно, что они близки к характеристикам, которые бы могли удовлетворить их требования. Предварительная цена 8,96 млн. долларов была назначена за весь проект, а для выполнения заказа потребуется 24 месяца после подписания контракта. С этими данными делегация отправилась в Москву для ведения переговоров со Станкоимпортом, в надежде заключить крупный контракт на новом для фирмы рынке.

Делегация "Премьер" была хорошо подготовлена к обсуждению всех вышеупомянутых вопросов, а также к выяснению вопроса о предоставлении нижеизложенных услуг, которые могут быть затронуты представителями В/О Станкоимпорта:

1. предоставить покупателю все информации и поделиться опытом, необходимыми для проектирования, монтажа, введения в эксплуатацию, обслуживания и ремонта оборудования;
2. предоставить покупателю всю техническую документацию, связанную с технологией производства столовых приборов, и соответствующую самым высоким мировым техническим стандартам, которые существуют в моменте исполнения контракта;
3. обеспечить нормальную, бесперебойную работу оборудования и достижения всех количественных и качественных характеристик;
4. спроектировать, изготовить, продать и доставить оборудование и все необходимые для него запчасти и оснастку;

5. снабдить всеми специальными инструментами и материалами, необходимыми для подготовительных работ, связанных с пуском;
6. спроектировать завод и технологический процесс в соответствии с советскими правилами по технике безопасности, установке энергетических узлов и т.п.;
7. обучить в США инженеров и специалистов с обеспечением их жилплощадью и содержанием на срок обучения;
8. контролировать монтаж и пуск завода в эксплуатацию;
9. обеспечить весь советский персонал, высылаемый в США на обучение, всеми необходимыми въездными визами;
10. разрешить советским инженерам проверить то-
дари, предназначенные для отправки в СССР;
11. по согласованию между обеими сторонами поселить на определенное время в районе строительства завода несколько американских инженеров для лучшего надзора и обеспечения нормальной работы завода;
12. уточнить какой вид материала будет использован в производственном процессе и установить требуемое количество, а также нормы отходов;
13. получить все необходимые экспортные лицензии от соответствующих американских учреждений.

Примерно два месяца тому назад представители фирмы "Премьер Тул" встретились в Москве с сотрудниками Министерства машиностроения по пищевой и лёгкой промышленности, чтобы обсудить возможности запроектирования и оборудования для завода по производству столовых приборов из нержавеющей стали. Стремясь увеличить производство товаров широкого потребления, в том числе товаров домашнего обихода, Министерство потребовало, чтобы завод выпускал 15 млн. штук столовых приборов в год, не более, чем за 5:000 часов работы оборудования; причём на заводе должны применяться самые передовые технологии, отвечающие наивысшим мировым стандартам. На начальной стадии переговоров министерство связалось с тремя фирмами и две из них -- фирмы "Премьер Тул" и "Сайкаку-Бей, Лтд." -- были, по-видимому, выбраны для дальнейших переговоров. Представители фирмы "Премьер Тул" отправляются в Москву в ближайшие дни для проведения существенных переговоров с В/О Станкоимпорт, главным представителем Министерства машиностроения по пищевой и лёгкой промышленности.

Из информации, которой вы располагаете, следует, что русские чрезвычайно заинтересованы в заключении контракта с "Премьером". Хотя предлагаемая в заявке японской фирмы цена была значительно ниже ориентировочной цены, предложенной фирмой "Премьер" русские, по-видимому, всё-таки предпочитают американскую заявку. По некоторым сведениям Министерства иностранных дел США стало известно, что предпочтение это может быть результатом стремления русских внедрить и в другие отрасли промышленности самую передовую в мире высокоавтоматизированную технологию, предлагаемую фирмой в заявке. Хотя это только предположение, хорошо известно, что основной целью текущей пятилетки является повышение производительности, а также более широкое внедрение наиболее современных технологий в советскую экономическую систему.

В качестве консультанта американской делегации вы будете обязаны давать руководящие указания представителям фирмы "Премьер Тул", если они им потребуются. Вы должны располагать сведениями о вероятности получения выгодных кредитных займов от банков, поддерживаемых правительством и сообщить об этом американским представителям. Вы должны быть в состоянии информировать делегацию о возможности получения экспортных лицензий и виз для советских инспекторов сразу же после заключения контракта. Если возможно, вы должны проинструктировать американских деловых

представителей о возможных намерениях и/или побуждениях, которыми руководствуется советская сторона. Наконец, вы должны быть в состоянии оказывать иные услуги или давать руководящие указания, о которых вас попросит американская команда в ходе переговоров.

Словарь первого сценария

авиаприцел	bomb-sights
автомат	automatic machine
агрегат	device
безопасность	safety
валовой	gross
доход	income
ведущий	leading
вилка	fork
вклад	contribution
внедрён	incorporated
возложен	placed on
возобновить	to resume
возрасти	to increase
всё же	never-the-less
вспомогательный	ancillary
въездной	entry
выдвинутый	advanced
выделен	designated
вызов	call
выстроен	constructed
годовой	yearly
дессертный	dessert
десятки	tens ("dozens")
директив	directive
дополнение	addition
доступный	reached
заняться	to undertake
запрёс	need
застой	stagnation
затрачен	expended
защитающий	protecting
здравоохранение	health
инструктаж	instructions

как можно скорее
кампания
в конце концов
лёгкий
литейная форма
ложка
малоквалифицированный
масло
машиностроение
мощность
нагрузка
при нагрузке составляющей
75% всей мощности
намеченный
населенный
неквалифицированный
нержавеющий
нержавеющая сталь
неустойка
ни при каких
обстоятельствах
нож
обиход
оборонная промышленность
оборудован
озадачен
опасаться
ориентировочный
оснастка
оснастка для станков
оснащение
отнестись благосклонно
отстранён
отходы
отчёт

as soon as possible
campaign
in the final analysis
light
metal casting
spoon
semi-skilled
oil, grease
mechanical engineering
capacity
load
at 75% capacity
projected, planned
populated
unskilled
non-corrosive
stainless steel
penalty
under no circumstances
knife
use
defense industry
equipped
mystified
to apprehend, avoid
position finding
rigging, fitting
tooling
fitting, equipping
to be evaluated favorably
eliminated
waste products
report

охватить	to encompass
первоочередный	first priority
перегрузочный	handling, transferring
передовой	advanced
перенос	conveying
пищевой	food
повлечь	to entail
подходящий	suitable
потеря	loss, waste
правление	board
преобладать	to surpass
пресс	press
пресс для проката тяжё- лого металла	heavy metal press
прибор	instrument
проектировщик	planner
прокат	rolling
проконсультироваться	to consult
пропорционален	proportional
приспособляемый	adaptable
разделён	divided
разделять	to share
размещённый	located
разработать	to work out, develop
распрощаться	to bid farewell
на рассмотрение	for consideration
сборочная линия	assembly line
сводиться	to be restricted
скоростная обработка металлов	high-speed metal fabrication
слух	rumor
смазочный	lubrication
снабдить	to provide
сократить	to reduce, cut down
сортировка	sorting

список	inventory
столовый	table
столовые приборы	table flatware
станкостроение	machine-tool construction
станок	machine-tool
стройка	construction
по сути	in point of fact
сформулировать	to articulate, formulate
сырьё	raw materials
технологические схемы	flow charts
токарный	turning
токарный станок	lathe
толчок	push, incentive
увеличить	to increase
удаться	to succeed
укладка	stacking
уклониться	to defer
упаковка	stacking, packing
усовершенствование	improvement
чайный	tea
электроэнергия	electric power
энергетические узлы	utility hook-ups
эталон	standard

За последние два года в Советском Союзе произошло, как минимум, девять воздушных катастроф самолётов гражданской авиации, в результате чего погибло большое количество людей. Из-за этого и частично из-за запутанных и непоследовательных процедур системы Управления воздушным движением (УВД), устаревшего оборудования УВД, плохо обученного персонала и недостаточных навигационных средств воздушных путей сообщения, среди пилотов международных авиалиний Советский Союз приобрёл репутацию опасного воздушного пространства. Всего лишь шесть месяцев тому назад Ассоциация пилотов международных авиалиний послала официальный протест Министерству гражданской авиации требуя, чтобы советское правительство пересмотрело свою систему УВД и заменило изношенное оборудование. Кроме того, представители крупных международных авиакомпаний, обслуживающих Советский Союз выразили свою озабоченность перегруженностью советской системы УВД, её процедурами, персоналом и оборудованием.

Советская гражданская авиационная промышленность значительно менее сложна и разнообразна, чем авиационная промышленность большинства западных индустриальных стран. Из-за того, что в Советском Союзе имеется сравнительно небольшое количество самолётов принадлежащих частным лицам, подавляющая часть воздушного движения приходится на запланированные рейсы государственных авиалиний. К тому же, создание и эксплуатация эффективной и безопасной системы УВД минимально сложны, поскольку государственной авиалинией является единственная советская авиакомпания Аэрофлот. Именно этим руководствовалось Министерство гражданской авиации в своём небрежном подходе к управлению советским воздушным пространством. Этой роскоши оно не может себе более позволить. Среди первоочередных задач текущей пятилетки, предложенных Государственным плановым комитетом (Госплан) и одобренных Советом Министров СССР, есть и реконструкция системы УВД. В результате встреч между Министерством гражданской авиации и Госкомитетом по науке и технике был выработан ряд рекомендаций:

1. Министерство гражданской авиации должно немедленно обратиться за технической консультацией к иностранным источникам для выяснения альтернативных методов сконструирования и эксплуатации советской системы УВД.
2. Всё оборудование УВД, включая средства диспетчерской службы аэродромов, навигационное

оборудование, радиолокаторы и вспомогательные средства должны быть модернизированы с учётом их настоящего и будущего использования, а в случае необходимости, заменены.

3. Все существующие процедуры УВД должны быть исправлены таким образом, чтобы они соответствовали существующим процедурам, которые приняты в качестве стандарта во всём мире.
4. Весь персонал УВД будет обучен этим новым процедурам и на новом оборудовании.
5. По инструкции Министерства гражданской авиации МВТ должно объявить конкурс заявок на закупку нужного оборудования и/или технической экспертизы, необходимых для реконструкции системы УВД.

В соответствии с первой рекомендацией персонал Министерства гражданской авиации посетил состоявшуюся недавно в Париже Международную авиационную выставку, чтобы осмотреть некоторые радиолокационные экспонаты УВД и установить контакты с представителями нескольких фирм, производящих авиационное электронное оборудование. Во время восьмидневного пребывания в Париже, советская делегация встретила с представителями шести фирм и старалась получить технические характеристики и справочники, рекомендации по улучшению советской системы УВД и общие информации о методике УВД в капиталистических странах. Потом сделала запросы в трёх фирмах на представление подробных предложений по реконструкции советской системы УВД, с использованием оборудования этих фирм и стандартных западных методик. Хотя советская делегация отдавала себе отчёт в трудности проектирования столь сложной системы в такой короткий срок и, одновременно, не очень хотела конкретизировать свои требования, три фирмы представили три в значительной степени отличающиеся друг от друга системы на основе экстраполяции советских нужд.

В некоторых отношениях все три системы были подобны. Во-первых, в каждом из них безопасность была на первом месте перед интенсивностью движения. В отличие от американской системы УВД, которая ежедневно управляет сотнями тысяч полётов советская система работает на значительно низшем уровне интенсивности, что влечёт за собой иную методику эксплуатации и другие основы проектирования. Во-вторых, каждое предложение рекомендовало полностью отказаться от использования

существующей в настоящее время в СССР техники аэродромного управления в пользу более сложной интегральной системы, включающей связь "земля-воздух", наземную радиолокацию и импульсные приёмопередатчики на самолётах, а также системы слепой посадки (ССП). Предлагаемые системы расширили бы диапазон аэродромной диспетчерской службы, по крайней мере, в радиусе до шестидесяти километров (примерно тридцати шести миль). Наконец, во всех трёх предложениях рекомендовалось установить новые системы радионавигационной аппаратуры на внутренних трассах.

Значительные расхождения по другим вопросам в предлагаемых системах отражали, однако, различное понимание этими фирмами советских нужд. Наиболее обширное из трёх предложений, которое было представлено компьютерной фирмой ХАЛ (Фим, Нью-Йорк), рекомендовало систему, оснащённую вычислительным центром, управляющим воздушным движением по всей стране. Эта система должна автоматически интегрировать маршрут полёта, маршрутное и аэродромное сопровождение при подходе, а также связь с диспетчерским пунктом при посадке с помощью вычислительной машины ХАЛ Серии 9000. В предложении фирмы ХАЛ были также включены средства наземного радиолокаторного управления в перегруженных аэропортах, полные системы посадки СПП во всех важнейших аэропортах и замену визуальных средств захода, таких как визуальный индикатор посадочной глиссады, вращающиеся аэродромные маяки, огни осевой линии ВПП*, огни боковой кромки ВПП и огни рулёжной полосы. Наименее сложным из трёх предложений было то, которое представила фирма "Бауэр Электроника" (Франкфурт). Фирма предложила ремонт и/или замену всех вращающихся аэродромных маяков, радионавигационных устройств, аэродромных радиолокаторов, средств связи, а также установку визуальных индикаторов посадочной глиссады во всех главных аэропортах.

Третья фирма -- "Авиазлектроника, Инк." (Пало Альто, Калифорния) -- предложила третий подход к разрешению проблемы советского УВД. Вместо того, чтобы просто заменить износившееся оборудование, расширить услуги УВД для облегчения работы пилотов и изменить методы эксплуатации, "Авиазлектроника, Инк." предложила включить обширную учебную программу для диспетчеров, с тем, чтобы обучить их технике работы с новым оборудованием и новым процедурам, а также помочь им научиться общему мастерству управления. В первую часть предложения вошли многие основные пункты плана ХАЛ: аэродромные

*взлётно-посадочная полоса

радиолокаторы захода и радиосвязь будут модернизированы; маршрутное радиолокаторное сопровождение будет обеспечено; будут сконструированы новые радионавигационные устройства, а старые модернизированы; вращающиеся аэродромные маяки будут заменены или отремонтированы. Дополнительные важные улучшения, такие как: наземные радиолокаторы, усовершенствованные системы ССП и модернизированные аэродромные огни, могли бы быть куплены по другим контрактам. Наконец, компьютерная регистрация маршрутов и координация услуг УВД будут выполнены несколькими небольшими вычислительными машинами (BM), размещёнными в отдельных помещениях, что представляется более удобным, чем использование для этой цели централизованной BM большой ёмкости, как это предлагала фирма ХАЛ.

Во второй части плана фирмы "Авиаэлектроника" было предложено сконструировать специальное помещение для обучения УВД, в котором будет размещено тренировочное оборудование для операторов УВД, сложное компьютерное и радиолокаторное оборудование, предназначенное для практической тренировки, и классные комнаты для проведения занятий и демонстраций. Американские специалисты, хорошо ознакомленные с американскими методами УВД и эксплуатацией нового оборудования будут обучать советский персонал, а техники фирмы будут наблюдать за распаковыванием и установкой оборудования. Дополнительно к техническим консультациям и обучению персонала, Авиаэлектроника предоставит также программы BM, основанные на американских методах работы.

Советская делегация заинтересовалась предложением фирмы. Особенно привлекло её предложение фирмы не модернизировать всей советской системы УВД, а создать программу модернизации управления по районам и авиатрассам интенсивного движения. Это улучшит обслуживание в областях, на которые приходится большая часть воздушного движения в СССР, а вызовет минимальное изменение всей системы в целом. Другие аэропорты и авиатрассы могут быть усовершенствованы в будущем, по мере необходимости. Кроме того, план фирмы "Авиаэлектроника" предвидит постепенные изменения в официальных тенденциях и методах работы а также потребует меньших первоначальных затрат по сравнению с планом ХАЛ.

По возвращении в Москву, делегация Министерства гражданской авиации сделала подробный отчёт перед исполнительным комитетом министерства и сотрудниками Госкомитета по науке и технике, уполномоченными заниматься этим проектом. Хотя все признали, что пред-

ложение Авиаэлектроники (АЭИ) эффективно удовлетворяет их требования, было единогласно решено пригласить как ХАЛ, так и АЭИ для предоставления ими конкурсных заявок на продажу системы. В случае АЭИ, заявка фирмы должна основываться на модернизации системы УВД в Москве, Киеве, Ленинграде и в Минеральных Водах. В этот план должны быть включены все средства управления диспетчерской службы аэропорта, помещённый в пригороде Москвы центр управления всем аэродвижением и тренировочные помещения. Заявка ХАЛ должна основываться на реконструкции всей системы.

Затем МВТ получило указание вести переговоры по обоим контрактам от имени Министерства гражданской авиации. В/О Авиаэкспорт должно было установить контакт с обеими фирмами и пригласить их приехать в Москву для представления заявок. Переговоры будут проводиться одновременно, но только один контракт будет представлен для одобрения Министерству гражданской авиации.

В качестве сотрудников В/О Авиаэкспорт, вы должны будете добиться от АЭИ наиболее исчерпывающей заявки за наиболее приемлемую цену. Контракт должен основываться на перечисленных выше составных частях и вся система должна быть установлена и пущена в эксплуатацию не позднее, чем через 30 месяцев после подписания контракта. Следующий список первоочередных задач обратит ваше внимание на пункты, которые министерство-заказчик считает наиболее важными и которыми вам следует руководствоваться в ваших переговорах. Очерёдность пунктов отвечает их значимости:

Гарантии. Прежде всего советский народ должен получать заверения в том, что оборудование и системы управления, поставленные фирмой соответствуют советским нуждам, что оборудование функционирует в соответствии с проектными характеристиками и что установлено и готово к эксплуатации в сроки, предусмотренные контрактом. Все пункты предусматривающие необходимые гарантии и штрафную неустойку должны быть включены в контракт, чтобы обеспечить всё выше сказанное.

Экспортные лицензии. Если только возможно, от американской фирмы нужно потребовать заверений о предоставлении экспортных лицензий на всё оборудование и технологию. Из-за того, что в ВМ, радиолокаторах и тренировочных оборудовании будет использована переловая технология, можно ожидать, что некоторые правительственные круги в США будут сопротивляться продаже этого оборудования Советскому Союзу. Поэтому, представители АЭИ должны быть готовы: 1. заверить

в получении экспортных лицензий; 2. принять штрафную неустойку, если процесс получения экспортной лицензии затянется; 3. поставить другие компоненты системы, если первоначально-заказанные нельзя экспортировать. Две первые альтернативы гораздо более предпочтительны и нужно сделать всё возможное, чтобы добиться их.

Цена, условия платежа и форма платежа. Хотя сотрудники В/О Авиаэкспорт должны полагаться на собственное мнение по этим вопросам, в переговорах следует добиваться финансовых условий, благоприятных для СССР. Всё равно, с помощью ли выгодных условий кредита или компенсации, но в любом случае нужно избежать непосредственного расхода больших сумм свободно-конвертируемой валюты. Нужно поощрять АЭИ к предоставлению существенной скидки от закупочной цены.

Обучение советского персонала. Желательно, чтобы старший персонал советской службы УВД и специалисты по электронике были подготовлены в США до установки оборудования. Это облегчит инструктаж операторов системы, при введении новых методов работы. Контракт должен обеспечить содержание, гостиницу и обучение, по крайней мере, 25 человек. Эти лица могут также инспектировать оборудование до отгрузки его.

Запасные части. Необходимо включить пункты, в которых оговаривается поставка продавцом запасных частей для оборудования во время гарантийного срока. Нужно также договориться о долгосрочной поставке частей и заручиться услугами программистов для внесения модификаций в программы системы. Должны быть также оговорены пункты об обслуживании, в которых речь идёт об ответственностях за обслуживание со стороны продавца и со стороны покупателя после истечения гарантийного срока.

В заключение, продавцу следует указать, что Министерство гражданской авиации предоставит специалиста по УВД для сотрудничества с конструкторами фирмы АЭИ. Заказчик предоставит все технические чертежи, данные, обзоры и спецификации, которые потребуются продавцу, а также обеспечит все строительные услуги, необходимые в ходе реконструкции. Наконец, существенные улучшения системы УВД не будут включать наземные локаторы, визуальные индикаторы посадочной глиссады, огни лётной полосы и рулёжной полосы и дополнительные системы посадки ССП. Контракт охватывает только радиолокаторы для управления заходом на посадку и для аэропортного управления воздушным дви-

жением, навигационное оборудование, вращающиеся радиомаяки, трассовые радиолокаторы и помещения для обучения персонала.

Понимая необходимость улучшения службы УВД в советском воздушном пространстве, Госплан ассигновал в бюджете текущей Пятилетки значительную сумму для усовершенствования системы УВД. В надежде отремонтировать или заменить устаревшее оборудование, ввести более эффективные и надёжные методы УВД, научить персонал УВД пользоваться новыми методами и оборудованием, Министерство гражданской авиации совместно с рабочей группой, выделенной Госкомитетом по науке и технике, изучило проблемы существующей системы УВД и решила воспользоваться техническими достижениями западных стран, чтобы улучшить свою систему.

Руководствуясь этой задачей, делегация сотрудников Министерства гражданской авиации и Госкомитета по науке и технике посетила Международную авиационную выставку в Париже, чтобы встретиться с западными промышленниками и получить техническую информацию и подробности о методиках УВД в капиталистических странах, а также выслушать их рекомендации относительно модернизации советской системы. Во время восьмидневного пребывания в Париже, делегация осмотрела несколько радиолокационных выставочных экспонатов УВД и собрала обширный материал о существующем в настоящее время самом передовом оборудовании УВД. Наибольшее впечатление на делегацию произвели экспонаты, продемонстрированные тремя фирмами. Советская делегация обратилась к представителям этих трёх фирм с просьбой представить предложение относительно модернизации советской системы и получила от них подробные заявки на реконструкцию системы.

Возвратившись в Москву, делегация сделала отчёт о собранных ею сведениях перед исполнительным комитетом Министерства гражданской авиации и остальных членов выделенной группы. Наибольшее впечатление на делегацию произвели два из трёх предложений: одно, сделанное фирмой ХАЛ (Рим, Нью-Йорк) и второе, представленное фирмой "Авиаэлектроника, Инк." (АЭИ), находящейся в Пало-Альто (Калифорния). В проекте ХАЛ предлагалось перестроить всю советскую систему УВД и заменить всё оборудование и методы работы. В предложении АЭИ, однако, рекомендовалось внести инкрементные изменения в систему, заменяя только то оборудование, которое нельзя как следует отремонтировать и модернизируя только те части системы, которые управляют значительной долей воздушного движения. Хотя обе системы обеспечивали пилотам одинаковые условия службы, предложение ХАЛ включало также ряд важных усовершенствований в аэропортах, такие как наземные

радиолокаторы и расширение визуальных средств контроля захода на посадку, что делегация считала не обязательным. Предложение АЭИ, с другой стороны, обеспечивало программу и средства обучения для диспетчеров службы УВД. Обе системы основывались на самом передовом радарном и компьютерном оборудовании, но система ХАЛ базировалась на большой, высокоскоростной вычислительной машине (ВМ), на вывоз которой американское правительство прежде не давало экспортной лицензии. По единодушному мнению членов исполнительного комитета Министерства гражданской авиации, которое также разделили представители Госкомитета по науке и технике, предложение АЭИ наиболее эффективно удовлетворяло советские требования. Однако, МВТ предложили вести переговоры о контракте с обеими фирмами.

МВТ возложило ответственность за проведение переговоров с обеими фирмами на В/О Авиаэкспорт, хотя только один контракт должен быть представлен для одобрения министерству-заказчику. В качестве представителей Госкомитета по науке и технике на переговорах между В/О Авиаэкспорт и АЭИ, вы должны будете помогать представителям В/О Авиаэкспорт всеми возможными способами. Хотя вам не разрешено будет принимать непосредственного участия в переговорах, вам нужно будет периодически консультировать представителей с целью ознакомления их с точкой зрения и интересами Госкомитета по науке и технике. Кроме того, вам нужно будет следить за ходом переговоров для того, чтобы вы могли определить, собирается ли американская фирма поставить министерству-заказчику новейшее высококачественное оборудование.

Во время вступительных технических дискуссий в Париже фирма АЭИ сообщила о своём намерении снабдить советские аэропорты очень сложной радарной системой, основанной на вычислительной технике. Эта установка, известная под названием Модель 3290 Объединённый режим радарного управления заходом на посадку (ОРРУЗП), была спроектирована и разработана по контракту, заключённому с Федеральной администрацией авиации (ФАА) и является основой американской системы УВД. Весьма желательно, чтобы советская система УВД базировалась на той же установке по следующим причинам:

1. Это наиболее передовое оборудование УВД, имеющееся сейчас на мировом рынке.
2. Хотя сейчас широко используется только в США, многие капиталистические государства, включая страны НАТО, вероятно позаимствуют

эту систему в ближайшем будущем.

3. Широкое распространение технического мастерства, которое советские техники приобретут, когда будут работать на этой установке, позволит повысить качество всей советской электронной промышленности.
4. Сложные компьютерные программы и техники интерфейса, используемые в установке ОРРУЗП могут быть изучены и применены в советской компьютерной промышленности.
5. Из-за огромных расходов, связанных с собственной разработкой и построением такой сложной системы, советские ресурсы могут быть применены в других отраслях, которые могут оказаться более продуктивными.
6. Закупка оборудования у американской фирмы-подрядчика укрепит экономические связи между США и СССР и будет ценным вкладом для поддержания духа мирного сотрудничества между странами.

Дополнительные соображения повлияли на решение купить именно это оборудование. Поскольку АЭИ является одним из основных поставщиков в области обороны США, вполне вероятно, что это оборудование используется вооружёнными силами США и за рубежом. Поскольку прокладывающие функции радиолокаторов и вычислительных машин ОРРУЗП могут быть модифицированы для выполнения противосамолётной или противоракетной роли, изучение этой установки советскими военными специалистами должно дать им значительную информацию об оборонных возможностях США. Эта информация может, в свою очередь, быть использована в советской системе противовоздушной обороны для качественного улучшения аналогичного оборудования. Так как преимущества, вытекающие из такого изучения потенциально велики, надо сделать всё, чтобы обеспечить поставку этого оборудования. Следует отговорить продавца от замены компонентов системы и представители В/О Авиаэкспорт должны быть информированы о значении, которое придаётся некоторыми кругами советского правительства заключению этой сделки. Если только возможно, представители объединения должны придавать меньшее значение переговорам о цене, но им следует настаивать на гарантиях, связанных с получением экспортных лицензий и качеством работы оборудования. Представителей, однако, не следует ни при каких обстоятельствах инфор-

мировать о военном значении этой сделки. Такое нарушение секретности может поставить под угрозу исход переговоров.

ВТОРОЙ СЦЕНАРИЙ - ФИРМА "АВИАЭЛЕКТРОНИКА, ИНК."

Авиаэлектроника, Инк. (АЭИ), из Пало Альто (Калифорния), - широкоизвестная фирма, специализирующаяся в проектировании и производстве электронного оборудования для нужд авиации. Фирма была основана после Второй мировой войны двумя отставными пилотами военновоздушных сил. Поскольку авиационная промышленность США процветала, фирма непрерывно развивалась. Вначале она занималась только производством оборудования для радионавигации и радиосвязи и приобрела хорошую репутацию среди своих покупателей - владельцев частных самолётов и коммерческих авиакомпаний, благодаря производству недорогостоящего, но надёжного радиооборудования. Масштаб деятельности АЭИ расширился поскольку она была первой фирмой, создавшей в начале 60-х годов бортовые метеорадиолокаторы, импульсные приёмопередатчики и приёмники системы слепой посадки (ССП). В 1965 году она захватила 27% американского рынка авиаэлектроники и стала третьим по величине производителем в этой области промышленности.

В конце 1968 года фирма АЭИ получила от правительства США подряд на проектирование и строительство всей системы УВД для двух авиабаз военновоздушных сил, строившихся тогда в Западной Европе. Эта сделка была первым большим контрактом для оборонной промышленности и её стоимость достигла суммы в 19,7 млн. долларов. Это было самое крупное отдельное предприятие фирмы. Контракт военновоздушных сил явился для фирмы также первой пробой входа на рынок УВД, область, в которой она не имела ещё никакого опыта, но в которой использовалась та же техника, что и в других сделках фирмы. За этим контрактом последовал ряд закупок компонентов УВД Федеральной администрации авиации США (ФАА), Федеральной Республикой Германии и Мексикой. К концу финансового 1969 года АЭИ продала на 27 млн. долларов дополнительных компонентов УВД, таких как аэродромные радиолокаторы, оборудование связи командно-диспетчерских пунктов, системы слепой посадки. Эти компоненты были предназначены для действующих систем УВД.

Отдавая себе отчёт в огромных возможностях, предоставляемых проектированием и поставкой отдельных компонентов УВД, а также строительством целых систем, правление директоров фирмы создало отдельную организацию в фирме АЭИ для применения самых передовых технических достижений при решении проблем УВД. Обширная программа исследований и разработки могла быть реализована благодаря постоянному росту продажи сис-

тем УВД, и очень скоро АЭИ была признана одной из самых передовых в области применения авиаэлектроники для УВД.

В 1973 году фирма получила подряд на сумму в 11,5 млн. долларов для создания аэропортного радиолокатора с вычислительной машиной (ВМ), который будет прокладывать курс прилетающим и отлетающим самолетам в районе аэропортного воздушного пространства, в сочетании со всей имеющейся информацией о полетах. Система интегрировала информацию о маршрутах, зарегистрированную на станциях авиадиспетчерской службы ФАА, данные от бортового импульсного приемопередатчика и информацию о высоте, скорости, направлении и типе самолета. Радиолокаторные развёртки могут быть выбраны в радиусе пяти, пятнадцати и пятидесяти морских миль, а характер местности, расположение взлётно-посадочной полосы (ВПП), высоты препятствий и предназначенные траектории полёта могут быть запрограммированы с тем, чтобы показывались на экране радиолокаторного индикатора. Дополнительные программы могут быть спроектированы для того, чтобы предупреждать в случае угрозы столкновения в воздухе или столкновения с препятствием, полёта ниже минимальной безопасной высоты или отклонения от предназначенного маршрута. Модель 3290 Объединённый режим радиолокаторного управления заходом на посадку (ОРРУЗП), была признана всеми самой совершенной системой УВД, имеющейся сейчас в мире. Она была установлена в большинстве новых аэропортов интенсивного движения в США и в Западной Европе. В прошлом году, маленькие ВМ, которые очень похожи на ВМ в Модели 3290 были экспортированы в Польшу и Румынию.

Одним из элементов торговой стратегии фирмы АЭИ является посещение представителями АЭИ большинства крупнейших авиационных демонстраций и выставок во всём мире. Вероятно, самая важная из них, Международная авиационная выставка в Париже, стала местом где состоялась вступительные переговоры относительно контракта, который, возможно, станет самой крупной сделкой, заключённой АЭИ. К представителям АЭИ обратилась делегация ответственных сотрудников Министерства гражданской авиации СССР и попросила их сделать предложение относительно оборудования и методик УВД в США и продемонстрировать как оборудование АЭИ приспособлено к этой системе. Хотя советские представители были весьма уклончивы, когда речь шла о цели их обращения к фирме, их вопросы всё же показывали, что они задумывались над покупкой оборудования УВД. Имея это в виду, представители фирмы продемонстрировали работу Модели 3290 ОРРУЗП и объяснили, как может быть построена на базе этого оборудования объе-

динённая система аэропортного УВД, маршрутных навигационных средств и радиолокационной службы. Представление закончилось демонстрацией стандартных методов управления моделированным воздушным движением в аэропорте с интенсивным движением.

На советскую делегацию это произвело хорошее впечатление и они сказали, что вернутся через два дня для более детального представления. Они хотели бы, если возможно, увидеть систему, предназначенную для удовлетворения советских нужд, хотя может быть и трудно так быстро подготовиться, они хотели бы получить кое-какое представление о величине и стоимости реконструкции, которые АЗИ считает необходимыми. Поблагодарив старшего представителя фирмы, советская делегация уехала с полным набором брошюр и перечнем данных.

Перед персоналом АЗИ была трудная проблема. Они столкнулись лицом к лицу с перспективой многомиллионного контракта, но тем не менее они не имели абсолютно никакого представления о том, каково сейчас состояние советской системы УВД и не имели понятия о конкретных нуждах. Сотрудниками торгового отдела было предпринято срочное короткое исследование, и на следующее утро, был готов короткий, но проницательный доклад о проблемах советского УВД. В течение последних двух лет в Советском Союзе было, по крайней мере, девять воздушных катастроф самолётов гражданской авиации, в результате которых погибли люди. Из-за этого и, частично, из-за запутанных и противоречивых методик УВД, устаревшего оборудования аэропортного УВД, отсутствия трассовой радиолокационной службы и недостатка навигационных средств, Советский Союз приобрёл среди пилотов международных авиакомпаний репутацию опасного воздушного пространства. Всего лишь четыре месяца тому назад Ассоциация пилотов международных авиакомпаний официально потребовали от советского правительства исправить методику УВД и заменить износившееся и устаревшее оборудование. Кроме того, представители крупных международных авиакомпаний, обслуживающих Советский Союз, выразили свою озабоченность перегруженностью советской системы УВД, её методиками, персоналом и оборудованием.

Советская промышленность гражданской авиации гораздо менее сложна и разнообразна, чем авиационная промышленность большинства западных индустриальных стран. Из-за того, что в Советском Союзе имеется сравнительно небольшое количество самолётов, принадлежащих частным лицам, подавляющая часть воздушного движения припадает на запланированные полёты коммерческих авиакомпаний. К тому же, создание и эксплуа-

тация эффективной и безопасной системы УВД минимально сложны, поскольку государственной авиалинией является единственная советская авиакомпания Аэрофлот. И именно этим руководствовалось Министерство гражданской авиации в своём небрежном подходе к управлению советским воздушным пространством. Этой роскоши оно не может себе больше позволить. Хотя исследователи не знали, какое оборудование и методы, используются в СССР, они были в состоянии построить гипотезу о наличии ряда конкретных нужд, основываясь на проблемах, о которых шла речь в докладе и на вопросах делегации. На основе этих предположений, торговая группа подготовила предложение о перестройке советской системы УВД. Во-первых, поскольку замена всей системы была бы связана с большими расходами и нарушением обслуживания, АЭИ предложила, чтобы некоторые части системы например, некоторые аэропорты и ведущие к ним воздушные трассы были заменены отдельно. Это предложение отразило в какой-то степени неосведомлённость делегации относительно размера и масштаба советской системы. Во-вторых, представители предложили обширную учебную программу для советских диспетчеров, на поставленной учебной установке. Цели учебной программы следующие: 1. практика в использовании и обслуживании нового оборудования; 2. обучение новым методикам УВД; 3. повышение общей эффективности работы диспетчеров. Учебный центр будет располагать тренировочным оборудованием УВД, состоящим из Модели 3290 ОРРУЗП, запрограммированной для учебных целей, образцами основных узлов оборудования, используемого в системе УВД, электронной лаборатории для обучения специалистов, аудиторий и классные комнаты для учебных демонстраций. Наконец, в предложении рекомендовалось заменить или отремонтировать все трассовые радионавигационные средства, ввести в эксплуатацию системы ОРРУЗП во всех главных аэропортах, заменить аэропортную радиосвязь, построить центр радарного управления для обеспечения радарной службы на трассах между аэропортами, и отремонтировать или заменить все вращающиеся радиомаяки аэропорта. Регистрация данных маршрута и координация радиолокаторной службы будут осуществляться несколькими маленькими компьютерами, размещёнными в разных помещениях УВД. Дополнительный ремонт или замена оборудования ССП, наземные радиолокаторы для управления движением на рулёжной дорожке в периоды ограниченной видимости и визуальные средства контроля захода на посадку, такие как: визуальные индикаторы посадочной глассады, огни осевой линии ВПП, огни боковой кромки ВПП и огни рулёжной полосы могут быть куплены по отдельным контрактам. Наконец, АЭИ обеспечит всё необходимое

оборудование, обучение ведущего советского персонала и программы вычислительных машин.

Сотрудники фирмы быстро набросали схему системы в виде блока-диаграммы и представили советской делегации на следующий день. Советские представители проявили к ней большой интерес; американских представителей засыпали вопросами относительно видов управления, которые будут использованы в системе, размера и марки компонентов ВМ и стоимости дополнительных программ для установок ОРРУЗП. После двухчасовой беседы, глава советской делегации ещё раз поблагодарил американцев за информацию и делегация покинула выставочный зал. Это была последняя встреча представителей АЭИ с советскими представителями на Парижской авиационной выставке. Следующая встреча состоялась через два месяца после выставки.

После получения телеграммы по телеку из Москвы от В/О Авиаэкспорт, торговая группа АЭИ поспешно подготовила заявку на контракт и ознакомила своих представителей с её содержанием. В своей телеграмме Авиаэкспорт просил фирму АЭИ подготовить заявку на модернизацию средств УВД в четырёх самых перегруженных аэропортах в СССР: в Москве, Ленинграде, Киеве и Минеральных Водах - известной курортной зоне. Заявка должна базироваться на проекте, предложенном представителями в Париже и в неё нужно включить учебную установку, основные усовершенствования аэропортов и монтаж оборудования. Хотя дополнительные усовершенствования такие как ССП, визуальные средства захода на посадку и наземные радиолокаторы могут быть и желательны в некоторых аэропортах в будущем, заявка на контракт не должна предусматривать этих компонентов. Десятки тысяч долларов, истраченных фирмой АЭИ на контакты с советской делегацией, пожалуй будут оправданы.

С помощью промышленных каналов стало известно, что советская делегация обратилась на Парижской авиационной выставке и к конкурирующей фирме, выпускающей авиаэлектронное оборудование ХАЛ, с просьбой принять участие в переговорах. Хотя предложение ХАЛ было основано на реконструкции всей системы УВД и применении в ней чрезвычайно чувствительных деталей ВМ, два фактора, которые давали преимущество фирме АЭИ по мнению её сотрудников, назревала опасность прямой конкуренции о получение одного и того же контракта. Поэтому, руководящая группа АЭИ проявила большую осторожность при составлении предложения и назначении цены.

В следующей таблице указаны предполагаемые фирмой

АЭИ расходы на проектирование, отгрузку, установку и обслуживание оборудования:

Модель 3290 ОРРУЗП

Только металлические части.

4 штуки, \$2.783.900 каждая \$11.135.600

Приёмопередатчики аэропортного управления. Только металлические части.

4 штуки, \$114.250 каждый 457.000

Центр радиолокаторной службы на трассе. Полностью оснащённый радиолокаторным оборудованием связи.

1 штука 3.890.500

Ремонт или замена вращающихся свето-маяков аэропортов.

.(примерная стоимость)

4 штуки, \$110.000 каждый 440.000

Ремонт, замена или строительство дополнительных высокочастотных радиомаяков УВД, служащих в качестве трассовых навигационных средств (примерная стоимость).

26 штук, \$187.115 каждый 4.864.990

Учебная установка, включающая по одному типичному образцу основных видов электронного оборудования, применяемого в систему УВД, два тренировочных оборудования УВД и полностью оборудованная электронная лаборатория для проведения испытаний.

1 штука 6.203.100

Сделанные по заказу компьютерные программы для каждой из четырёх установок ОРРУЗП, вмонтированной в учебном центре.

5 штук, \$47.800 каждая 239.000

Монтаж вышеуказанного оборудования.

1.950.000

Обучение советского персонала,
включая гостиницу, содер-
жание и расходы на транс-
порт (только в США).

\$ 90.000

Обслуживание оборудования со-
гласно восемнадцатимесяч-
ной гарантии.

Бесплатно

Предлагаемая прибыль, 26% на
капиталовложение

7.610.249

Общая стоимость заявки

\$36.880.439

В зависимости от того, как скоро инженеры Мини-стерства гражданской авиации предоставят необходимые обзоры, спецификации, требования и данные, а также в зависимости от местных метеорологических условий в период монтажа, система будет введена в эксплуатацию через 30-36 месяцев после подписания контракта.

Неясна лишь одна, но существенная деталь: отка-жет ли американское правительство в просьбе относи-тельно выдачи экспортных лицензий на вывоз установок ОРРУЗП. Поскольку Модель 3290 базируется на чрезвы-чайно сложных радарных и компьютерных схемах, кото-рые могут быть применены в целях противовоздушной и противоракетной обороны, можно предположить, что во-енные специалисты и представители государственной безопасности в правительстве будут сопротивляться предоставлению экспортных лицензий. Хотя у фирмы АЭИ, вероятно, больше шансов на получение лицензии от пра-вительства США, чем у фирмы ХАЛ, система которой ос-нована на скоростном компьютере, возможность отказа существует и русских следует об этом уведомить. Авиа-электроника никоим образом не может быть ответствен-ной за действия правительства США в отношении предо-ставления экспортных лицензий.

Примерно два месяца тому назад, во время Международной авиационной выставки в Париже, к двум фирмам, производящим радиоэлектронное оборудование и оборудование УВД, обратилась делегация советских представителей. Члены советской делегации сказали, что они заинтересованы в получении информации о самом передовом оборудовании и методиках УВД и попросили каждую фирму подготовить предварительное предложение относительно того, какие шаги нужно предпринять для улучшения советской системы УВД. Базируясь на своем собственном оборудовании и на своем восприятии советских нужд, обе фирмы спроектировали две различные системы, причем в каждой из них использовалось сложное радарное и компьютерное оборудование, но они по-разному подошли к проблеме перестройки советской системы УВД. Торговые представители фирмы изложили свои планы советской делегации, состоящей из сотрудников Министерства гражданской авиации и Госкомитета по науке и технике, продемонстрировали различное оборудование, представили технические спецификации и руководство по эксплуатации и ответили на многочисленные вопросы относительно методики УВД на Западе. После нескольких дней обсуждения, советские представители возвратились в Москву.

В течение последних десяти дней обе фирмы - "Авиаэлектроника, Инк." (АЭИ) из Пало Альто (Калифорния) и фирма ХАЛ (Вим, Нью-Йорк) - получили приглашения от В/О Авиаэкспорт из Москвы представить заявки на модернизацию советской системы УВД. После получения инструкции по подготовке заявок на базе систем, предложенных на Парижской выставке, представители фирмы должны будут отправиться как можно скорее в Москву, чтобы приступить к независимым друг от друга переговорам о контракте с представителями В/О Авиаэкспорт. Хотя эти предложения нельзя сравнивать ни по размеру, ни по масштабу, ни по цене, русские явно намерены вести переговоры одновременно с обеими фирмами и могут попытаться натравить их друг на друга, чтобы добиться уступок. Если только возможно, следует избежать такой ситуации.

По мнению ряда аналитиков из Бюро восточно-западной торговли (БВЗТ), советские представители вероятнее всего предпочтут предложение АЭИ более дорогостоящему предложению ХАЛ. Хотя обе системы базируются на сложном компьютерном оборудовании, русские могут решить, что больше шансов получить разрешение правительства США на вывоз системы АЭИ, нежели на вывоз системы ХАЛ. В прошлом дважды было отказано в экс-

портных лицензиях на вычислительную машину (ВМ) ХАЛ Серии 9000, которая является основой этой системы, и на этот раз, получение лицензии кажется маловероятным. Система АЭИ, с другой стороны, использует несколько небольших ВМ для обеспечения тех же услуг, которые исполняет ХАЛ 9000. Аналогичные модели были экспортированы в Польшу и Румынию в прошлом году, поэтому возможно, что АЭИ получит экспортную лицензию для отправки этих же ВМ в Советский Союз.

Поскольку радарная установка, на которой базируется система УВД фирмы АЭИ, считается самой совершенной в техническом отношении на мировом рынке, советские представители, очевидно, предпочтут приложить старания и заключить контракт с фирмой АЭИ, нежели принять предложение фирмы ХАЛ. В Модели 3290 Объединенный режим радарного управления заходом на посадку (ОРРУЗП), которую фирма АЭИ собирается установить в четырех советских аэропортах (в Киеве, Москве, Ленинграде, Минеральных Водах), отражены самые передовые УВД. Этот фактор, несомненно, важен для Министерства гражданской авиации, в ведении которого будет находиться система. Система ОРРУЗП в настоящее время используется в большинстве крупных аэропортов США и во многих аэропортах Западной Европы. Методы УВД, используемые в сочетании с установкой ОРРУЗП, будут соответствовать аналогичным системам в других странах. Поэтому советская система УВД, методы её эксплуатации и оборудование будут больше соответствовать зарубежным системам. В прошлом этот недостаток - несоответствие советской системы другим системам - вызывал международные нарекания и протесты.

Одно из основных расхождений между предложением фирмы АЭИ и предложением фирмы ХАЛ заключается в подходе этих фирм к разрешению советской проблемы УВД. Проект фирмы ХАЛ был основан на том предположении, что когда будет заменено электронное оборудование УВД, то все недостатки, присущие этой системе, будут устранены. По мнению авторов предложения фирмы АЭИ требовалось сделать гораздо больше, чтобы разрешить проблему советской системы УВД. Фирма предлагала не только заменить оборудование, но и создать учебный центр, в котором диспетчеры могли бы приобретать опыт работы с новыми видами оборудования, совершенствовать своё мастерство, тренируясь на моделирующих устройствах УВД и посещать лекции и занятия. Методы УВД в Советском Союзе будут изучены и, если необходимо, модифицированы, и специалисты фирмы в области УВД обучат советских специалистов и операторов эксплуатации и обслуживанию всего оборудования, доставленного или отремонтированного фирмой АЭИ. Короче говоря, в предложении реко-

мендовался всесторонний подход к устранению недостатков советской системы УВД, который, вероятно, найдет положительный отклик у потенциального покупателя.

Возможно, что предложение одной фирмы отличается от проекта другой, главным образом, масштабом предлагаемых крупных усовершенствований системы, то есть, речь идет не о качественном различии, а о количественном. Фирма ХАЛ собирается сделать заявку на контракт по модернизации всей советской системы УВД, и Советскому Союзу пришлось бы истратить на это мероприятие свыше четверти миллиарда долларов. Фирма АЭИ, наоборот, предложила инкрементный подход, рекомендуя модернизировать лишь ту часть системы, которая управляет значительной долей воздушного движения. Дополнительные усовершенствования в районах, где интенсивность воздушного движения значительно меньше, могут быть сделаны позднее, по мере возникновения необходимости. Ясно, что советскому правительству предстоит выложить значительно меньшую сумму при реализации начальной стадии проекта, что является немаловажным фактором, говорящим в пользу предложения АЭИ.

С точки зрения БВЗТ, весьма желательно, чтобы СССР заключил контракт с американской фирмой. Хотя БВЗТ неудобно оказывать предпочтение одной из фирм, будет вполне уместным предложить обеим фирмам, предоставить им своих консультантов, с тем, чтобы помочь им начать переговоры с потенциальным советским покупателем. В качестве консультанта БВЗТ при торговой делегации АЭИ, вы будете обязаны всячески помогать им там где это потребуется. Вы должны уведомить их о точке зрения правления БВЗТ на сделку и сообщить им о своих наблюдениях и соображениях относительно советских интересов и намерений.

Во первых, следует отметить, что по мнению БВЗТ, США заинтересованы в продаже системы УВД русским. В соответствии с Хельсинским соглашением с 1975 года об обмене технической и научной информацией между странами, продажа этого оборудования несомненно будет способствовать улучшению взаимопонимания между народами. Участие США в модернизации советской системы УВД может послужить великолепным примером гуманного мероприятия, благородной целью которого является повышение уровня безопасности воздушного транспорта и общего уровня советской жизни. Это жест доброй воли между этими двумя странами, конкретный вклад в дело мирного существования и сотрудничества, характерного для их отношений в последние годы. В итоге, сделка эта — положительное мероприятие, способствующее улучшению отношений между СССР и США, что соответствует

целям внешней политики в настоящее время и подчёркивает нашу преданность делу разрядки международной напряжённости:

В свете экономических перспектив, продажа этого оборудования окажется выгодной для всех заинтересованных сторон. Экспорт продукции на сумму в 50 млн. долларов несомненно явится положительным фактором для экономики США и окажет положительное влияние на торговый баланс ближайших нескольких лет, а также даст возможность обеспечить работой людей, живущих в западной части США. Фирма АЭИ, очевидно, получит значительный доход от продажи и создаст для себя выгодный и потенциально расширяющийся рынок в СССР. И, наконец, советское оборудование для научных исследований, которое было предназначено для разработки такой системы, может быть использовано в других областях. Таким образом, сделка будет взаимовыгодной как для США, так и для СССР.

В заключении следует, однако, отметить, что не все круги правительства США разделяют точку зрения БВЗТ относительно того, что сделка чрезвычайно выгодна для американских интересов. Сотрудники учреждений, занимающихся вопросами национальной безопасности в Вашингтоне, в частности, начальники штаба специальный советник президента по вопросам национальной безопасности выразили резко отрицательное мнение по отношению к предстоящей сделке. Аргументируя свои доводы стратегическими соображениями, они сказали, что внедрение такой сложной радарной и вычислительной техники в советскую электронную промышленность повлечёт за собой качественное улучшение оборонной способности. Поскольку техника, на которой базируется Модель 3290 ОРРУЗП может быть модифицирована таким образом, чтобы система могла выполнять противозвоздушные и противоракетные функции, они считают, что следует отказать в предоставлении экспортной лицензии. Дополнительно была выражена озабоченность по поводу сохранения секретности оборонной радарной сети США после продажи этого оборудования Советскому Союзу. Противники этих аргументов, однако, подчёркивают, что технология, используемая в установке ОРРУЗП уже применяется в советской военной технике, но было запрещено использовать его в гражданской авиации. Кроме того, если даже США откажутся экспортировать это оборудование, русские смогут получить его через третью сторону и, таким образом, обойти запрет.

Очевидно, нет уверенности в получении экспортной лицензии на вывоз оборудования ОРРУЗП; вероятность получения составляет, примерно, 50%. Хотя БВЗТ занимает позицию, поощряющую предоставление лицензии, Мини-

стерство обороны проводит кампанию против этого решения, что повлечёт за собой длительные размышления и дискуссии между президентом и его советниками по национальной безопасности до принятия этого серьёзного решения. Следует разъяснить правлению АЭИ, почему предстоит такая волокита с получением лицензии.

Представители фирмы "Авиаэлектроника, Инк." (АЭИ), из Пало Альто (Калифорния) собираются полететь в Москву, чтобы приступить к переговорам с советскими представителями о заключении контракта на продажу оборудования УВД для советских аэропортов. В начале этого года с этой фирмой был установлен контакт на Международной авиационной выставке в Париже, и специалисты фирмы составили интегральный план модернизации существующих средств УВД в четырёх крупных аэропортах Советского Союза: в Киеве, Москве, Ленинграде, и Минеральных Водах. Предстоящие переговоры должны базироваться на техническом предложении, сделанном в Париже.

Фирма АЭИ является производителем чрезвычайно сложной системы радиолокационного сопровождения, в которой применяется компьютер для изображения соответствующих данных о полётах на экране индикатора диспетчера. В этой установке, известной под названием АЭИ Модель 3290 Объединённый режим радарного управления заходом на посадку (ОРРУЗП), применяется самая совершенная радарная и вычислительная техника, которая также используется в ряде оборонных систем США. Данный проект установки очень похож на некоторые радиолокационные системы противовоздушной обороны США и НАТО, используемые сейчас в США и Западной Европе. По этой и другим причинам Министерство обороны и другие учреждения, ведающие вопросами национальной безопасности оказывают резкое сопротивление продаже техники ОРРУЗП русским.

В качестве консультанта Министерства обороны на переговорах фирмы АЭИ, вы будете обязаны сообщить представителям фирмы о том, какое значение для национальной безопасности может иметь заключение сделки. Вы должны объяснить им, что Министерство обороны и связанные с ним учреждения, сделают всё возможное в их власти, чтобы помешать предоставлению экспортной лицензии на Модель 3290 и сообщат президенту свою точку зрения по этому важному вопросу.

И вы, и представители АЭИ должны помнить, что ваши возражения против размера этого оборудования должны быть построены на основе следующих данных. Во-первых, поскольку оборудование используемое в установке, очень похоже на то, которое используется в военных сооружениях США, русские значительно расширят свою осведомлённость относительно американских оборонных возможностей. Это сократит способность США и НАТО противостоять внезапной советской атаке. Во-вторых, поскольку в установку внедрена сложная радарная и вычис-

лительная техника, которую советские исследователи ещё не в состоянии разработать, продажа этой техники усилит советские военные возможности и уменьшит американское техническое преимущество на несколько лет. Нет никакого сомнения, что в этом случае Министерство гражданской авиации распространит это оборудование и на военную промышленность СССР. В результате этого возрастет обороноспособность СССР, и это усложнит проникновение в советское воздушное пространство средствами нападения США в случае военных действий. Наконец, продажа такой передовой техники даст возможность советскому правительству передать скудные средства, предназначенные для разработки техники УВД, на разработку военного оборудования, которое может быть использовано против США и её союзников в случае столкновения. Если Советскому Союзу будет отказано в продаже этого оборудования, им придется затратить своё собственное время и деньги на разработку подобной системы, что уменьшит потенциальный рост их военной мощи и соответственно увеличит стратегическую силу США.

Все эти доводы базировались на соображениях национальной безопасности, о которой не следует забывать в такой ситуации. Имеется также ряд других дополнительных экономических и политических факторов, которые говорят о неуместности этой сделки. Однако, нужно подчеркнуть, что передача такого сложного оборудования народу, целью которого является уничтожение капиталистической системы, не может быть в интересах США.

Словарь второго сценария

авиаба́за	air base
авиа́линия	airline
авиацио́нная промьшлен- ность	aviation industry
ави́ация	aviation
альтернативный	alternative
ассигновать в бюджете	to budget
аэродром	runways (as well as aircraft directional facilities)
аэродромная диспетчерская служба	terminal control capability
аэродромные радиолокаторы захода	terminal approach radar
безопасность	safety
безопасный	safety
блок-диаграмма	block diagram
бортовые метеородиолока- торы	airborne weather radar systems
будущий	future
взлётно-посадочная полоса (ВПП)	runway
визуальный	visual
визуальный индикатор посадочной глиссады	visual approach slope indicator
визуальные средства за- хода	visual approach aids
вклад	contribution
влекать	to draw, attract
внесение модификаций	modifying
внутренние трассы	cross-country routes
военновоздушные силы	air force
воздушное пространство	air space
воздушный	air
воздушные пути сообщения	aviation routes
вооружённый	armed
в пользу вращающийся	in favor of rotating

всего лишь	as recently as (in context)
в случае необходимости	if necessary
вспомогательные средства	support facilities
вход на рынок	entry into a market
вызвать	to cause
выложить	to spend, lay out
выработан	worked out
выразить	to express
высокоскоростной	high-speed
выставочный экспонат	display at an exhibition
выяснение	identification
вычислительная машина	computer
вычислительный	computer
вычислительный центр, управляющий воздушным движением во всей стра- не	nation-wide computer routing system
гибель	downfall, perishing
государственные авиалинии	state airlines
гражданский	civil
движение	traffic
диапазон	range
диспетчер	controller
доля	part, portion
единогласно	unanimously
единодушный	unanimous
заверить	to assure
задача	assignment
заменён	replaced
заменить	to replace
запланированные рейсы	scheduled flights
запрёт	ban
запроектирование	designing
запрос	request
запутанный	confusing

зарегистрированный	filed
заручиться	to secure
изношенный	worn out
импульсные приёмо-пере- датчики (на самолётах)	radio transponders; air- craft transponders
индикатор	indicator
инкрементный	incremental
иной	another
инструктаж	instructions
интегральный	integrated
интенсивность движения	volume of traffic
интерфейс	interface
исполнительный	executive
использование	utilization
исправлен	revised
источник	source
исчерпывающая заявка	comprehensive bid
катастрофа	catastrophe
компьютерная регистрация маршрутов	computer flight-plan filing
компьютерный	computer (of foreign origin)
конкретизировать	to give specifics of
конкурсный	competing
конструктор	designer
координация услуг УВД	ATC coordination services
лётная полоса	runway
маловероятный	unlikely
марка	make, brand
маршрут полёта	flight plan
маршрутное и аэродромное сопровождение при под- ходе	enroute and terminal ap- proach radar services
маршрутный	enroute
мастерство	proficiency
маяк	beacon
методика	procedures

методика эксплуатации

модернизирован

морская миля

набор

навигационные средства

надёжный

наземные радиолокаторы

наземная радиолокация

назревать

нарекание

нарушение секретности

настоящий

научиться

небрежный

недостаточный

нежели

нелёпый

непоследовательный

низший

обеспечен

оборона

обзор

обслуживание

обширный

объединённый режим радар-
ного управления заходом
на посадку (QPRUZP)

объявить конкурс заявок на

огни боковой кромки ВПП

огни осевой линии ВПП

огни рулёжной полосы

одобренный

озабоченность

оператор

оснащённый

operating techniques

up-dated

nautical mile (knot)

set

navigational aide

safe

ground control radar

ground radar

to become imminent

criticism

breach of security

present

to master

casual

insufficient

than

foolish

inconsistent

lower

provided

defense

survey

servicing

comprehensive, extensive

integrated mode approach
control radar (IMACR)

to solicit bids for

runway border lights

runway center-line lights

taxi-way lights

approved

concern

operator

equipped

основы проектирования	design considerations(bases)
отдавать себе отчёт	to acknowledge, realize
отказаться	to reject
отклик	response
отражать	to reflect
отремонтирован	renovated
отчёт	report
очередность пунктов ответа их значимости	they are arranged in order of importance
• первоочередной	high-priority
• перегруженность	over-taxed
перегруженный аэропорт	heavy-use airport
пересмотреть	to revise
перечень данных	fact sheet
пилот	pilot
подавляющая часть	vast majority
погибнуть	to perish
подряд	contract
позаймствовать	to adopt
позволить	to permit
полагаться	to rely upon
поощрять	to encourage
поставить под угрозу	to jeopardize
предложенный	proposed
предназначенный	designated
предоставить	to provide
препятствие	obstruction
приемлемый	acceptable, reasonable
приёмник	receiver
принадлежащий	belonging
принят	accepted
приобрести, приобретать	to acquire
присущий	characteristic
приходиться	to happen to, fall within
проба	trial, test

программы системы	soft-ware
продемонстрированный	demonstrated
прокладывать	to plot
прокладывающие функции	plotting functions
проницательный	insightful
противоракетный	anti-missile
противосамолётный	anti-aircraft
радиолокатор	radar
радиолокаторные развёртки	radar sweeps
радиолокационные экспонаты УВД	ATC displays
радионавигационная аппаратура	radio navaid
радионавигационные устройства	radio nav aids
радионавигация	radio navigation
радиосвязь	radio communications
радиус	radius
разнообразный	diverse
расширить	to increase
рекомендация	recommendation
реконструкция	renovation
роскошь	luxury
руководствоваться	to be guided
рулёжная полоса	taxiway
ряд	series
самолёт	airplane
связь	communications
связь "земля-воздух"	ground-to-air communications
связь командно-диспетчерских пунктов	control tower communications
связь с диспетчерским пунктом при посадке	control tower communications
система слепой посадки (ССП)	instrument landing system (ILS)
скидка	discount

сконструирование	structuring
снабдить	to furnish
соображение	consideration
сопротивляться	to oppose
состоявшийся	which took place
сотни	hundreds
список первоочередных задач	list of priorities
справочник	manual
средства диспетчерской службы аэродромов	terminal control facilities
средства наземного радио- локационного управления	ground-control radar facilities
средства управления дис- петчерской службы	terminal control facilities
столь	such a
строительный	construction
с учётом	in light of
техника	technical devices, equipment
техническая консультация	technical advice
технические характеристики	technical specifications
траектория полёта	approach path
требуя	requesting, demanding
тренажёр	training device
тренировочные помещения	training facility
уклончив	evasive
улучшение	improvement
управление воздушным движением (УВД)	Air Traffic Control (ATC)
усовершенствованный	improved
устаревший	antiquated
учебная программа	training program
частное лицо	private person
шанс	chance
штрафная неустойка	penalty
экран	screen

экран радиолокационного
индикатора

radar scope

эксплуатация

operation

экстраполяция

extrapolation

электронный

electronic

эффективный

efficient

FOR NOTES

358

OTHER BOOKS FROM SLAVICA PUBLISHERS

PO Box 14388/ Columbus, Ohio 43214

- B. L. Derwing and T. M. S. Priestly: *Reading Rules for Russian: A Systematic Approach to Russian Spelling and Pronunciation with Notes on Dialectal and Stylistic Variation.*
 - H. Birnbaum: *Common Slavic Progress and Problems in Its Reconstruction.*
 - E. Chances: *Conformity's Children: An Approach to the Superfluous Man in Russian Literature.*
 - C. V. Chvany & R. D. Brecht: *Morphosyntax in Slavic.*
 - R. G. A. de Bray: *Guide to the Slavonic Languages, Third Edition, Revised and Expanded, in three parts: Guide to the South Slavonic Languages; Guide to the West Slavonic Languages; Guide to the East Slavonic Languages.*
 - R. C. Elwood, ed.: *Reconsiderations on the Russian Revolution.*
 - C. E. Gribble: *Russian Root List with a Sketch of Russian Word Formation.*
 - C. E. Gribble: *Словарик русского языка 18-го века/ A Short Dictionary of 18th-Century Russian.*
 - W. S. Hamilton: *Introduction to Russian Phonology and Word Structure.*
 - J. F. Levin: *Reading Modern Russian.*
 - M. I. Levin: *Russian Declension and Conjugation: A Structural Sketch with Exercises.*
 - A. D. Nakhimovsky and R. L. Leed: *Advanced Russian.*
 - C. E. Townsend: *Continuing With Russian.*
 - C. E. Townsend: *Russian Word-Formation.*
 - S. Wobst: *Russian Readings and Grammatical Terminology.*
 - D. Worth: *A Bibliography of Russian Word-Formation.*
 - M. Znayenko: *Gods of the Ancient Slavs.*
- and many more! Write for a catalog.